

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

概況

移動通信市場は、人口普及率の高まりに伴い成熟期を迎える中、お客様の獲得やサービスの向上による事業者間競争、MVNO^{※1}の新規参入など、市場環境は厳しさを増しています。また、世界的に経済環境が悪化する中、景気動向の変化は携帯電話販売数の減少に影響を及ぼし始めるなど、市場環境は不透明さを増しております。

このような市場環境の中で、当社グループは、「新ドコモ宣言」を契機にコーポレートブランドを一新するとともに、地域ドコモ8社^{※2}を当社に吸収合併し事業の効率化を進めてまいりました。また、中期的な経営の方針として「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を策定し、この方針に基づき料金サービスの充実、新たな端末シリーズの展開、新サービスの導入、ネットワーク品質の向上などについて、お客様視点での見直しを実施し、お客様満足度の向上に努めてまいりました。加えて、市場環境の変化に対応するため、前連結会計年度に導入した新たな割引サービスや新販売モデルなど、新たなビジネスモデルの定着に引き続き取り組んでまいりました。これらの取り組みにより、携帯電話サービスの解約率は前連結会計年度を大きく下回る0.50%となるとともに、携帯電話の番号ポータビリティによる契約者数の減少についても大幅に改善し、純増数は回復基調となりました。

この結果、新たな割引サービスの普及の影響などにより、当連結会計年度における営業収益は前連結会計年度に比べ2,638億円減の4兆4,480億円となったものの、携帯電話販売数の減少に伴う端末調達費用の減少などにより、営業利益は226億円増の8,310億円となりました。また、税引前利益は7,805億円、当期純利益は4,719億円となりました。

※1 Mobile Virtual Network Operatorの略。無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供している事業者。

※2 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ北海道、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ東北、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ東海、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ北陸、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ中国、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ四国及び株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ九州の総称。

当連結会計年度における主な経営成績は次のとおりであります。

区分	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
営業収益	44,480	△5.6
営業利益	8,310	2.8
税引前利益	7,805	△2.5
当期純利益	4,719	△3.9
EBITDAマージン	37.7%	2.9ポイント
ROCE	17.1%	0.1ポイント
ROCE(税引後)	10.1%	0.1ポイント

- (注) 1 EBITDAマージン：EBITDA÷営業収益
 EBITDA：営業利益＋減価償却費＋有形固定資産売却・除却損
 (EBITDAマージンの算出過程)

区分	前連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで (億円)
a. EBITDA	16,391	16,784
減価償却費	△7,764	△8,042
有形固定資産売却・除却損	△544	△433
営業利益	8,083	8,310
営業外損益(△費用)	△76	△505
法人税等	△3,230	△3,084
持分法による投資損益(△損失)	136	△7
少数株主損益(△利益)	△1	5
b. 当期純利益	4,912	4,719
c. 営業収益	47,118	44,480
EBITDAマージン (=a/c)	34.8%	37.7%
売上高当期純利益率 (=b/c)	10.4%	10.6%

(注) 当社が使用しているEBITDA及びEBITDAマージンは、米国証券取引委員会(SEC)レギュレーション S-K Item 10(e) で用いられているものとは異なっております。従って、他社が用いる同様の指標とは比較できないことがあります。

- 2 ROCE：営業利益÷使用総資本
 ROCE(税引後)：税引後営業利益÷使用総資本
 (ROCE、ROCE(税引後)の算出過程)

区分	前連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで (億円)
a. 営業利益	8,083	8,310
b. 税引後営業利益 {=a*(1-実効税率)}	4,777	4,919
c. 使用総資本	47,596	48,679
ROCE (=a/c)	17.0%	17.1%
ROCE(税引後) (=b/c)	10.0%	10.1%

(注) 使用総資本=(前連結会計年度末純資産+当連結会計年度末純資産)÷2+(前連結会計年度末有利子負債+当連結会計年度末有利子負債)÷2

上記算定式の純資産については、少数株主持分を含んでおりません。

有利子負債=1年以内返済予定長期借入債務+短期借入金+長期借入債務

実効税率：前連結会計年度 40.9%、当連結会計年度 40.8%

事業の種類別セグメントの業績は次のとおりであります。

携帯電話事業

当連結会計年度末における携帯電話サービス契約数は5,460万契約となりました。そのうち「FOMA」サービス契約数は、携帯電話サービス契約数の約9割を占め、4,900万契約を超えました。「iモード」パケット定額サービスについても、新たなパケット定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」を導入し、契約数は好調に推移いたしました。

具体的な取り組みの状況は次のとおりであります。

《料金サービスの充実と新販売モデルの定着》

○「FOMA」サービスならではのリッチなコンテンツ・アプリケーションを、お客様により快適かつ安心してご利用いただけるように、月額1,029円(税込)から始まり、月額定額料の上限金額4,410円(税込)にて国内での「iモード」パケット通信が使い放題となる新たなパケット定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」※の提供を開始いたしました。

○前連結会計年度より導入した新たな割引サービスや新販売モデルなど市場環境の変化に対応した新たなビジネスモデルの定着に取り組んでまいりました。その結果、「ファミ割MAX50」などの新割引サービスは、当連結会計年度末で約3,270万契約となりました。お客様のご要望に合わせて、2つのコースのいずれかを選択いただける新販売モデルのうち「バリューコース」による販売数が9割以上を占め、当連結会計年度末で「バリュープラン」の契約数は約2,080万契約となりました。

- ・「バリューコース」：従来に比べて携帯電話機購入代金の負担が増すものの、月々の基本使用料が低廉な新料金プラン「バリュープラン」が適用され、携帯電話機購入代金の分割払いも可能なコース。
- ・「ベーシックコース」：従来の料金プランが適用され、2年間同一の携帯電話機を継続利用していただくことを条件に、携帯電話機購入代金が割り引かれるコース。

※ 「iモード」フルブラウザを使用した通信をご利用の場合、月額定額料の上限金額は5,985円(税込)となります。

《新たな端末シリーズの展開》

○携帯電話に対するお客様のニーズの多様化など、市場環境の変化に対応し、お客様の価値観やライフスタイルに合った携帯電話機をお選びいただくために、これまで「906i」及び「706i」などで展開してきた端末シリーズを平成20年11月に刷新いたしました。各シリーズの特長は次のとおりであります。

シリーズ名	シリーズの特長
docomo STYLE series	「“自分らしい” がきっと見つかる。選べるファッショナブルケータイ。」 様々なデザインやカラーから選べるファッション性の高いシリーズとなっており、ケータイをファッションアイテムの一つとして楽しめます。
docomo PRIME series	「フルに楽しむ。先取りする。新世代エンタテインメントケータイ。」 映像やゲームなど、エンタメ機能が充実したシリーズとなっており、旬のケータイエンタメを存分に楽しめます。
docomo SMART series	「ONもOFFもマネジメントする。大人のインテリジェントケータイ。」 ビジネスとプライベートを両立させたい大人のためのシリーズとなっており、ビジネスツールとして役立つ機能を搭載するとともに、上質感のあるデザインを採用しています。
docomo PRO series	「先進テクノロジーを自在に操る。デジタルマスターケータイ。」 最新技術を搭載した、デジタルツールの先端をいくシリーズとなっており、パソコンに近い操作感により、自分仕様のデジタルツールとして快適にお使いいただけます。

○その他、当連結会計年度に発売した主な商品はこのとおりであります。

商品名	商品の概要
らくらくホンプレミアム	機能面での充実と「しんせつ」「かんたん」を両立したらくらくホン
らくらくホンV	「しんせつ」「かんたん」「見やすい」「あんしん」をさらに追求し、日々の健康管理もできるらくらくホン
キッズケータイ	親子の「あんしん」に役立ち、ぬれても「あんしん」な機能充実のキッズケータイ
906iシリーズ	充実の機能を搭載し、豊富な動画サービス・コンテンツに対応した“オールラウンド動画ケータイ”
706iシリーズ	お客様の多様なニーズ・ライフスタイルをサポートする機能を備えた豊富なバリエーションから選べる“個性派スリム”

《「m o v a」サービス終了の決定》

○当社は、近年の「m o v a」サービス契約数が減少している現状を踏まえ、「FOMA」サービスへ経営資源を集中すべく、平成20年11月末をもって「m o v a」サービスの新規申込み受付を終了し、平成24年3月末をもって「m o v a」サービスを終了することを決定いたしました。

《国際サービスの普及促進》

- 国際ローミング対応端末のラインナップを充実したことにより、お客様ご自身の携帯電話機で国際ローミングサービスをご利用されるお客様が、当連結会計年度の国際ローミング利用者数の9割を超えました。
- 国際ローミングサービスをご利用されるお客様の利便性向上のため、韓国でご利用いただく際に、音声通話などが最大60%割安な料金で利用可能となる新たなサービス「海外プラスナンバー」の提供を開始いたしました。また、韓国のロッテ免税店にて無料充電サービスを開始するとともに、イギリス、フランス及びドイツの空港ラウンジなどにおいて充電器の無料貸し出しサービスを開始するなど、海外無料充電サポートの充実を図ってまいりました。
- ハワイにおいて米国AT&T社^{※1}と3G^{※2}ネットワークの共同構築を行い、グアムにおいて当社の子会社であるドコモパシフィック社^{※3}が3Gサービスの提供を開始いたしました。なお、当連結会計年度末現在、国際ローミングサービスをご利用いただける国と地域の数は次のとおりとなりました。
 - ・音声・ショートメッセージサービス（SMS）^{※4}：182
 - ・パケット通信サービス：138
 - ・テレビ電話：49

※1 AT&T, Inc

※2 第三世代移動通信システムの略。

※3 DOCOMO PACIFIC, INC.

※4 電話番号で文字メッセージが送受信できるサービス。

《法人営業の強化》

当社グループは、お客様のビジネスに新たな価値を付加するべく、次のような取り組みを進めてまいりました。

- スマートフォン向けパケット定額サービスについて、月額1,029円（税込）から始まり、月額定額料の上限金額5,985円（税込）にて国内での「iモード」以外のパケット通信が使い放題となる「Biz・ホーダイ ダブル」を導入いたしました。
- 企業でご利用の携帯電話における各種設定や制御を遠隔で行えるサービス「ビジネスmoperaあんしんマネージャー」について、お客様の利便性向上の観点から機能を拡充し、「iモードアクセス履歴検索」機能への対応、「ケータイ指定ロック」機能、「遠隔初期化」機能、及び「遠隔カスタマイズ」機能の追加をいたしました。
- 多彩な機能と高いセキュリティを誇り、エンタテインメント機能も充実させた「BlackBerry®Bold™」、企業の情報漏洩や業務外利用の防止対策として、「遠隔初期化」機能や「遠隔カスタマイズ」機能に対応した法人向け端末「F-06A」を発売いたしました。また、自動販売機などの各種機器に組み込んで「FOMA」パケット通信をご利用いただける「FOMA」ユビキタスマジュール「FOMA UM02-F」を発売いたしました。

《新サービスの導入》

当連結会計年度に開始した主なサービスは次のとおりであります。

サービス名	サービスの概要
ホームU	ご自宅などにおいて、ブロードバンド（高速大容量）回線と無線LANルータを利用し、高速パケット通信やIP電話発着信が可能となるサービス
ポケットU	ご自宅のパソコンに保存した動画や音楽、画像、文書データのファイルを、外出先から簡単に見ることができるサービス
i コンシェル	お客様の生活エリアや趣味嗜好に合わせた情報を適切なタイミング、方法でお届けしたり、携帯電話に保存されているスケジュールや「トルカ」※を自動で最新の情報に更新するサービス
ドコモコミュニティ	ニックネームと生年月日を入力するだけで、簡単に登録が完了し、ご家族を中心に身近な人と写真や日記・メモを共有できるコミュニケーションサービス
ブラックベリー インターネットサービス	「BlackBerry®」について、専用サーバーの設置などのシステム構築をせずに、手軽にインターネットをご利用いただけるサービス

※これまで店頭で紙媒体として配布されていたクーポン券などを携帯電話に取り込むことができるサービス。

《アフターサービスの充実》

当連結会計年度に開始した主なアフターサービスは次のとおりであります。

- エリア改善のご要望に迅速な対応を行うため、ご希望のお客様には、当社からの連絡後、原則48時間以内に訪問し、エリア品質調査を開始し、約13,000件の調査を実施いたしました。
- 当社の携帯電話などのご契約者に提供している会員サービス「ドコモプレミアクラブ」について、ステージ決定の条件に継続利用期間を追加するとともに、「ドコモポイント」の最高獲得率を引き上げるなど、長期にご利用いただいているお客様へのサービスの充実を図ってまいりました。
- 不慮の水濡れで、電源が入らなくなってしまった携帯電話機から取り出すことができた電話帳などのデータを、CD-Rにコピーしてご返却する「水濡れケータイデータ復旧サービス」の提供を開始いたしました。

主なサービスの契約数、携帯電話販売数、ARPU等及び業績の状況は次のとおりであります。

主なサービスの契約数

区分	当連結会計年度末 平成21年3月31日 (千契約)	対前年度末増減率(%)
携帯電話サービス	54,601	2.3
「FOMA」サービス	49,040	11.6
うち「iチャネル」	16,545	5.7
うち「iコンシェル」	929	—
うち「iモード」パケット定額サービス	17,610	38.2
「mova」サービス	5,560	△41.1
「iモード」サービス	48,474	1.0

- (注) 1 携帯電話サービス契約数及び「FOMA」サービス契約数には、通信モジュールサービス契約数を含めて記載しております。
- 2 平成20年3月3日より、「2in1」を利用するにはその前提として原則「FOMA」契約を締結することが条件となっており、当連結会計年度末の携帯電話サービス契約数及び「FOMA」サービス契約数にはその場合の当該「FOMA」契約も含まれております。
- 3 「iモード」パケット定額サービス契約数は、「パケ・ホーダイ」分、「パケ・ホーダイフル」分、「パケ・ホーダイ ダブル」分の合計で記載しております。
- 4 「iモード」サービス契約数は、「FOMA」サービス分(44,853千契約)、「mova」サービス分(3,621千契約)の合計で記載しております。

携帯電話販売数

区分	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで (千台)	対前年度増減率(%)
携帯電話販売数	20,129	△21.8
「FOMA」	新規	4,368
	移行	3,276
	買い増し	12,385
「mova」	新規	59
	取替	39

- (注) 新規：新規の回線契約
 移行：「mova」から「FOMA」への契約変更
 買い増し：「FOMA」から「FOMA」への機種変更
 取替：「mova」から「mova」への機種変更及び「FOMA」から「mova」への契約変更

ARPU等

	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで (円)	対前年度増減率(%)
総合ARPU (FOMA+mova)	5,710	△10.2
音声ARPU	3,330	△20.0
パケットARPU	2,380	8.2
総合ARPU (FOMA)	6,010	△14.0
音声ARPU	3,360	△22.6
パケットARPU	2,650	—
総合ARPU (mova)	3,750	△13.6
音声ARPU	3,090	△13.9
iモードARPU	660	△12.0
MOU (FOMA+mova)	137分	△0.7

(注) 1 ARPU・MOUの定義

(1) ARPU (Average monthly Revenue Per Unit) ※1: 1契約当たり月間平均収入

1契約当たり月間平均収入 (ARPU) は、1契約当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を計るために使われております。ARPUは無線通信サービス収入のうち各サービスの提供により得られる収入 (毎月発生する基本使用料、通話料及び通信料) を、当該サービスの稼働契約数で割って算出されております。従ってARPUの算定からは各月の平均的利用状況を表さない契約事務手数料などは除いております。こうして得られたARPUは1契約当たりの各月の平均的な利用状況及び当社による料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供するものであると考えております。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しております。(以降、ARPUの記述について同様)

(2) MOU (Minutes Of Usage) ※1: 1契約当たり月間平均通話時間

2 ARPUの算定式

(1) 総合ARPU (FOMA+mova) … 音声ARPU (FOMA+mova) + パケットARPU (FOMA+mova)

音声ARPU (FOMA+mova)

… 音声ARPU (FOMA+mova) 関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼働契約数 (FOMA+mova)

パケットARPU (FOMA+mova)

… (パケットARPU (FOMA) 関連収入 (基本使用料、通信料) + iモードARPU (mova) 関連収入 (基本使用料、通信料)) ÷ 稼働契約数 (FOMA+mova)

(2) 総合ARPU (FOMA) … 音声ARPU (FOMA) + パケットARPU (FOMA)

音声ARPU (FOMA)

… 音声ARPU (FOMA) 関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼働契約数 (FOMA)

パケットARPU (FOMA)

… パケットARPU (FOMA) 関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数 (FOMA)

(3) 総合ARPU (mova) … 音声ARPU (mova) + iモードARPU (mova)

音声ARPU (mova)

… 音声ARPU (mova) 関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼働契約数 (mova)

iモードARPU (mova) ※2

… iモードARPU (mova) 関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数 (mova)

3 稼働契約数の算出方法

当該年度4月から3月までの各月稼働契約数 ((前月末契約数 + 当月末契約数) ÷ 2) の合計

(以降、稼働契約数の記述について同様)

※1 通信モジュールサービスは、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数共に含めておりません。

※2 iモードARPU (mova) は、iモードの利用の有無に関わらず、「mova」の全ての契約数に基づいて計算しております。

業績

区分	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
携帯電話事業営業収益	43,813	△5.7
携帯電話事業営業利益(△損失)	8,553	△0.3

その他事業

《クレジットビジネスの普及促進》

「おサイフケータイ」を決済媒体として活用するクレジットブランド「iD」と、その「iD」プラットフォーム上で決済が可能なクレジットサービス「DCMX」の普及促進に努めてまいりました。

○クレジットサービス「DCMX」については、「ドコモポイント」がお得に貯まる特約店の拡大、インターネットサイト「DCMXドコモポイントモール」の開設などにより、利用促進を図ってまいりました。また、「ドコモポイント」を「DCMX(iD)」や「DCMX mini」を利用したショッピング代金の一部としてご利用いただける「DCMX(iD)クーポン」を開始し、サービスの向上に努めてまいりました。その結果、当連結会計年度末における「DCMX」の各サービスを合わせた契約数は、前連結会計年度末に比べ334万契約増加し、898万契約に達しました。

○クレジットブランド「iD」については、引き続きお客様の日常生活に深く関わる店舗に、重点的に読み取り機の設置を積極的に進めてまいりました。また、グアム及び中国の店舗にも読み取り機を設置し、日本の非接触IC電子マネーとして初めて海外利用に対応し、利用促進を図ってまいりました。これらの取り組みの結果、当連結会計年度末における読み取り機の設置台数は、前連結会計年度末に比べて11万台増加し、41万台となりました。平成20年12月には会員数は1,000万人を突破し、当連結会計年度末で1,120万人となりました。

《その他》

○当社グループでは、「iモード」サイトのモバイル広告販売、モバイル技術・ノウハウを活かした各種システムソリューション等の開発・販売及びホテル向け高速インターネット接続サービス事業などに取り組み、収益の拡大を図ってまいりました。

業績の状況は次のとおりであります。

業績

区分	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
その他事業営業収益	667	3.1
その他事業営業利益(△損失)	△243	51.2

※「PHS事業」については、前連結会計年度の実績を「その他事業」へ組替えております。

(2) キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、1兆1,737億円の収入となりました。前連結会計年度と比較して3,865億円減少（前年度比 24.8%減）しましたが、主に法人税等の支払・還付額（純額）が1,821億円増加し3,618億円となったこと（前連結会計年度はHutchison 3G UK Holdings Limited株式の減損が、税務上損金として認容されたことなどにより、法人税の支払・還付額（純額）は1,797億円）、及び割賦債権の立替影響による売上債権が増加したことなどによるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、1兆310億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して支出が2,721億円増加（前年度比 35.9%支出増）しましたが、主に出資等の長期投資による支出が増加したこと、及び長期投資の売却及び償還による収入が減少したことなどによるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フローは、1,824億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して支出が3,150億円減少（前年度比 63.3%支出減）しましたが、主に社債を発行したことによる長期借入債務の増加による収入が増加したこと、及び長期借入債務の返済による支出が減少したことなどによるものであります。

以上の結果、当連結会計年度末における現金及び現金同等物は5,995億円となり、前連結会計年度末と比較して474億円減少いたしました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヶ月超の資金運用残高は、当連結会計年度末において24億円であり、前連結会計年度末においては522億円でありました。

なお、詳細につきましては「第2 事業の状況 7 財政状態及び経営成績の分析」をご参照ください。

(3) CSRの取り組みの状況

当社グループは、CSRメッセージとして「人と人、人と社会の絆をふかめ、新しい明日への扉をひらきます。」を掲げ、一人ひとりのお客様や社会の声に耳を傾けながら、未来に向けてイノベーションを起こし、豊かで快適な暮らし・文化の創造を目指します。さらに、地球環境の保全、ユニバーサルデザインの推進、安心・安全なモバイル社会の実現及び災害発生時における多様な対応を重点課題と定め、様々な活動に取り組んでおります。これらの活動のうち、当社グループの商品・サービスに直接的に関わるものについては、「ドコモ『あんしん』ミッション」として展開しております。

当連結会計年度における主な活動内容は次のとおりであります。

《地球環境の保全》

- 温室効果ガス排出量削減のための取り組みのひとつとして、更なる通信設備の電力使用量削減に向けた「ICT^{※1}エコロジープロジェクト」を平成21年2月に立ち上げ、最先端技術の実用化検証に着手いたしました。
- 使用済み端末の回収（累計約6,900万台）、「ドコモの森」森林整備活動（累計43ヵ所）を実施いたしました。
- フィリピンの通信事業者であるPLDT社^{※2}及びSMART社^{※3}と協働して、フィリピンにおける植林活動を実施いたしました。本植林活動の実施については、ドコモショップなどで回収された使用済み携帯電話機のリサイクルによる金属資源の売却代金の一部を利用いたしました。

※1 Information & Communication Technologyの略

※2 Philippine Long Distance Telephone Company

※3 SMART Communications, Inc.

《ユニバーサルデザインの推進》

- 既存ドコモショップにおける店舗入口のスロープ設置や車いすをご利用の方でも入れるトイレの設置等のバリアフリー化（当連結会計年度において149店舗）を進めてまいりました。
- ユニバーサルデザインの考えに基づき、高齢者・子ども・障がいのある方にも安心して使える端末・機能の拡大の促進に引き続き取り組んでまいりました。また、平成11年の発売開始以来多くのお客様にご好評いただいている「らくらくホン」シリーズの累計販売台数が平成21年3月に1,500万台を突破いたしました。

《安心・安全なモバイル社会の実現》

- 携帯電話を使う際のマナーやトラブルへの対処方法を啓発する「ケータイ安全教室」の開催（平成16年の開始以来累計約9,200回、約149万人が受講。うち、当連結会計年度において約4,600回、約79万人が受講。）に加え、「ケータイ安全教室」の映像教材を学校や団体に無料配布するなど取り組みを拡充いたしました。また、振り込め詐欺のような犯罪をはじめとする、様々なトラブルから身を守るためのポイントを盛り込んだ「シニア向け」メニューを、平成21年4月より新たに追加することとし、更なる充実を図ってまいりました。
- アクセス制限サービス（フィルタリングサービス）※については、「iモードフィルタ」へ第三者機関の認定基準を反映いたしました。また、Webサイトへのアクセスを制限する「Web制限」やお客様のご利用意向に応じて個別に閲覧可否設定を可能にする「アクセス制限カスタマイズ」の提供を開始いたしました。併せて、「iモード」を既にご契約中で、18歳未満でアクセス制限サービス未契約のお客様に対して、アクセス制限サービスのご利用意向を確認させていただき、親権者から不要などの申告がなければ、「iモードフィルタ」を自動適用することといたしました。さらに、平成21年4月1日より「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律」が施行されたことを受けて、「iモード」新規契約時に、原則としてアクセス制限サービスをご利用いただくよう徹底した勧奨を行い、普及促進に努めております。
- ※ 有害サイトなどへのアクセスを制限するサービス。グラビアサイトやコミュニティサイトを除いた「iモード」メニューサイトのみアクセス可能な「キッズiモードフィルタ」と、出会い系サイトや違法サイト、コミュニティサイトなどを除く一般サイトにもアクセス可能な「iモードフィルタ」があります。

《防災への取り組みの状況》

- 携帯電話は人々の生活に欠かせない重要な通信インフラを担っており、地震・風水害など災害発生時において、人命救助や国の機関・地方自治体の通信機能を担うなど極めて重要な役割を果たすことが期待されております。当社グループでは、防災への取り組みを携帯電話事業者のCSRの重点課題と位置づけており、「災害対策三原則」を掲げ、災害に強い通信ネットワークの構築を図るとともに、ネットワークの安全性と信頼性の確保に努めております。
- また、通信ネットワークの復旧・確保のみならず、会社としての機能をいかに保ち、事業を継続するかという事業継続計画（Business Continuity Plan）についても、組織ごとに復旧優先業務を明確にしたうえで、予め設定した目標時間内で可能な限り早期に事業を再開できるよう、事前に取り決めた事項や手順を定めた事業継続計画を策定しております。今後、教育や訓練、モニタリングを行い、その結果を事業継続計画に反映するなど、継続的な取り組みを行ってまいります。

[災害対策三原則]

・システムとしての信頼性向上

災害時においても移動通信システムとして確実に機能するよう、建物及び鉄塔の耐震補強、機器の耐震補強・固定、とう道へのケーブルの収容、通信ケーブルの地中化など施設・設備自体の耐震化を図っております。また、中継伝送路（中距離伝送路）の多ルート化・二ルート化・ループ化、通信設備の二重化・分散設置、通信衛星の利用拡大など設備・回線のバックアップによりネットワークの信頼性向上に努めております。

・重要通信の確保

国の機関・地方自治体の災害対策に協力する指定公共機関として、災害時に防災機関が優先して使用できるよう災害時優先電話制度を設けるとともに、ネットワークの効率的なコントロール、災害時における地方自治体等への携帯電話の貸し出し等により重要通信の確保に努めております。

・通信サービスの早期復旧

ひとたび災害が発生した場合、一刻も早い移動通信サービスの復旧を図るため、ハード面の対策として、可搬型基地局装置の配備、移動電源車の配備、復旧用資材の確保、また、ソフト面の対策として、被災時の措置マニュアルの策定、災害対策本部等の組織化、防災訓練等の実施に努めております。

[防災体制]

災害発生時の体制については、非常事態が発令された場合、本社または支社等に災害や被災の規模に応じて災害対策本部が設置されます。災害対策本部は、被災していない各支社、ドコモグループ各社、NTTグループ会社等と連携しながら情報収集を行い、これに基づき復旧作業や応援計画等を調整し、災害対策本部内の各班がそれぞれの作業を指揮してまいります。災害の規模によっては内閣府や総務省、国の緊急対策本部等と連携し、国等の復旧活動に協力してまいります。また、報道機関に対する被害状況及び復旧状況の具体的な説明等を通じ、お客様への情報提供を行ってまいります。

《社会貢献活動》

- 子どもの教育支援として、各種スポーツ教室を通じた青少年の健全育成に取り組んでまいりました。
- 平成14年7月に設立されたNPO法人「モバイル・コミュニケーション・フアンド」を通じて、移動通信に関する優れた研究成果・論文を「ドコモ・モバイル・サイエンス賞」としての表彰（当連結会計年度において4件）、アジアからの留学生に対する支援（当連結会計年度において7ヵ国20名）などの褒賞・助成事業を実施いたしました。

(4) 提出会社の移動電気通信役務損益明細状況

平成16年総務省告示第232号(電気通信事業会計規則附則第3項の規定に基づく基礎的電気通信役務損益明細表、指定電気通信役務損益明細表及び移動電気通信役務損益明細表の開示方法)に基づき、第18期における当社の移動電気通信役務損益明細表を以下に記載いたします。

移動電気通信役務損益明細表

平成20年4月1日から
平成21年3月31日まで

(単位：百万円)

役務の種類		営業収益	営業費用	営業利益
移動電気通信役務	音声伝送役務			
	携帯電話	1,832,587	1,316,629	515,958
	その他の移動体通信	5,740	10,533	△4,792
	小計	1,838,328	1,327,162	511,166
	データ伝送役務	1,313,909	965,562	348,347
小計	3,152,238	2,292,724	859,513	
移動電気通信役務以外の電気通信役務		141	1,426	△1,285
合計		3,152,379	2,294,150	858,228

- (注) 1 移動電気通信役務損益明細表は、電気通信事業会計規則第5条及び同附則第2項、第3項により作成しております。
- 2 移動電気通信役務損益明細表は、提出会社における単独情報のため、「第2 事業の状況 1 業績等の概要」に記載の各事業の種類別セグメント業績とは一致しておりません。

2 【生産、受注及び販売の状況】

当社グループは電気通信事業等の事業を行っており、生産、受注といった区分による表示が困難であるため、事業の種類別セグメントごとに生産規模及び受注規模を金額あるいは数量で示すことはしておりません。このため生産、受注及び販売の状況については、「第2 事業の状況 1 業績等の概要」に記載の各事業の種類別セグメント業績に関連付けて示しております。

3 【対処すべき課題】

《新ドコモ宣言》

当社グループは、平成20年4月にドコモブランドを新たにし、当社グループが変革するためのビジョンとして4つの「新ドコモ宣言」を掲げました。今後、当社グループはこれを柱として、お客様一人ひとりにあう高い付加価値を確かな品質でご提供するべく事業を進めてまいります。

- ①ブランドを磨きなおし、お客様との絆を深めます。
- ②お客様の声をしっかり受け止め、その期待を上回る会社になります。
- ③イノベーションを起こし続け、世界から高い評価を得られる企業を目指します。
- ④生き活きとした人材で溢れ、同じ夢に向かってチャレンジし続ける集団となります。

《新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ》

当社グループは、平成20年度から平成24年度にかけて取り組む方向性を示す「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を策定しました。当社グループは、「変革とチャレンジ」を実行し、全ての人々が豊かで暮らしやすい安心・安全な社会の実現と、その持続的な発展に貢献する企業を目指してまいります。

①ドコモの変革

○新ドコモ宣言と事業運営体制の見直し

「新ドコモ宣言」を契機としたブランドの刷新・地域ドコモの統合など、「変革とチャレンジ」に向けて事業運営体制の抜本的な見直しを実行しました。

○お客様視点でのマーケティングの推進

お客様視点でのマーケティングを基に、グループで結束して現場原点主義で事業を推進し、お客様一人ひとりに最適なサービスと安心・安全を提供することで、長く愛していただける企業を目指します。

○満足度向上に向けた取り組みの着実な実行

サービス対応から端末やネットワークの構築に至る全ての取り組みについて抜本的な見直しを行い、お客様により満足していただくことを目指します。その結果として、平成22年度顧客満足度第1位を獲得することを目標とします。

②ドコモのチャレンジ

ケータイのサービスやネットワークは持続的に進化し、コミュニケーション、情報アクセス、生活支援の手段に加え、今後はおお客様の行動を支援する役割も担ってまいります。当社グループは、これらすべての役割における、更なる進化にチャレンジし続けます。

○サービスのパーソナル化

お客様一人ひとりのライフスタイルやニーズに合わせてサービスや機能のパーソナル化に取り組み、お客様の生活をより豊かにします。

○ソーシャルサポートサービスの推進

社会の持続的成長に向けて、環境・エコロジー、安心・安全、健康管理などの分野で事業を展開し、新しい領域での価値を創造します。

○融合サービスの提供

ケータイと様々な生活ツールとの連携により、お客様の利用シーンに合わせた便利・快適なサービスを提供します。

○動画サービスの進化

コンテンツプロバイダーとの連携を通じ、ケータイならではの付加価値のある動画サービスを提供し、お客様の生活・行動を支援します。

○LTEによるモバイルブロードバンドの推進

高度で多様なモバイルブロードバンドサービスを推進するため、平成22年からLTE[※]を導入し、高速・低遅延・大容量のネットワークを構築します。

○端末の進化

オープンプラットフォーム化、ハードウェア・ソフトウェアの高機能化、デザインやユーザーインターフェースの多様化により、お客様により適した端末を提供します。

○端末とネットワークのコラボレーション

高速・低遅延・大容量であるLTEネットワークの特性を活用することで、端末とネットワークの最適な機能分担を実現し、サービスの高度化を図ります。

○新たな価値創造への基盤研究

社会・産業の高度化に寄与する基盤づくりに向けた研究テーマに取り組み、モバイルの特性を活かした豊かな社会を目指します。

○国際ビジネスの推進

国際サービスの強化やアジア・太平洋地域を中心とする出資・提携を推進し、世界規模での国際事業の収益拡大と持続的成長を目指します。

○国内出資・提携の推進

新規事業の創出及びコア事業の強化を目的とした出資・提携を推進し、収益拡大と持続的成長を目指します。

※ Long Term Evolutionの略。当社がSuper 3Gとして提唱したもので、「3.9G」と位置づけられます。

③コア事業への取り組み

ケータイの普及率が高まり、モバイル市場が成熟期を迎える中、既存のお客様との関係を深めると共に、新たな市場の開拓や、より便利で魅力的なサービスの提供により、収益基盤の強化を図ります。また、法人ユーザの更なる獲得と最適なソリューションの提案により、法人事業の拡大を目指します。

④コスト効率化

持続的な成長に向けた経営基盤確保のため、1社化を契機とした業務の全国最適化などやネットワーク・販売関連費用の効率化を行い、これら費用の10%以上の削減を目標とし、コスト効率化を目指します。

⑤CSRの推進

地球環境の保全、ユニバーサルデザインの推進、安心・安全なモバイル社会の実現に取り組み、社会に貢献します。

⑥利益目標・株主還元

平成24年度に営業利益9,000億円以上を目指します。また、国内トップレベルの配当性向を維持し、安定的な配当の実施に努めます。

《コーポレート・ガバナンス》

当社グループの適正な事業運営を確保するための体制（内部統制システム）の構築・運用を通じ、当社グループのコンプライアンスの確保やリスク管理等を徹底していくとともに、すべてのステークホルダーの方々の信頼を得ていきたいと考えております。

（注）本項における将来に関する記述等については、「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」等をあわせてご参照ください。

4 【事業等のリスク】

本有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、本有価証券報告書に記載されている、将来に関する記述を含む歴史的事実以外のすべての記述は、当社グループが現在入手している情報に基づく、本有価証券報告書提出日現在における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。また、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、予想を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いております。これらの記述ないし事実または前提（仮定）は、客観的には不正確であったり将来実現しない可能性があります。その原因となる潜在的リスクや不確定要因としては以下の事項があり、これらはいずれも当社グループの事業、業績または財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。また、潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご留意下さい。

- (1) 携帯電話の番号ポータビリティ、新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者及び他の技術等との競争の激化をはじめとする市場環境の変化に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数が抑制されたり、ARPUの水準が逡減し続けたり、コストが増大する可能性があること

当社グループは携帯電話の番号ポータビリティや新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者との競争の激化にさらされております。例えば、他の移動通信事業者も第三世代移動通信サービス対応端末や音楽再生機能搭載端末、音楽配信サービス、利用先を限定した音声・メール等の定額利用サービスなどの新商品、新サービスの投入、あるいは携帯電話端末の割賦販売方式の新たな導入を行っております。また、請求書の統合、ポイントプログラムの合算、携帯電話 - 固定電話間の通話無料サービスなど、固定通信との融合サービスの提供を行う事業者もあり、今後、お客様にとってより利便性の高いサービスを提供する可能性があります。

一方、他の新たなサービスや技術、特に低価格・定額制のサービスとして、固定または移動のIP電話や、固定回線のブロードバンド高速インターネットサービスやデジタル放送、無線LAN等、またはこれらの融合サービスなどが提供されており、これらにより更に競争が激化するかもしれません。

他の事業者や他の技術などとの競争以外にも、日本の移動通信市場の飽和、MVNOの新規参入を含めた競争レイヤーの広がりによるビジネス・市場構造の変化、規制環境の変化、料金競争の激化といったものが競争激化の要因として挙げられます。

こうした市場環境のなか、今後当社グループの新規獲得契約数は減少の一途を辿るかもしれず、当社グループの期待する数に達しないかもしれません。また、新規獲得契約数だけでなく、既存契約数についても、料金やサービスにおける他の移動通信事業者との競争の激化するなか、当社グループが期待する水準で既存契約者数を維持し続けることができない可能性があり、さらには、新規獲得契約数及び既存契約者数を維持するために想定以上のコストをかけなくてはならないかもしれません。当社グループは厳しい市場環境のなか、高度で多様なサービスの提供及び当社グループの契約者の利便性向上を目的として、「FOMA」の「iモード」パケット通信料の定額制サービス「パケ・ホーダイ」の導入（平成16年6月実施）、お客様にとってシンプルで分かりやすい「FOMA」サービスと「mov a」サービスの料金体系を統一した新料金プランの導入（平成17年11月実施）、「パケ・ホーダイ」の「FOMA」サービスの全ての新料金プランへの適用（平成18年3月実施）、「iモード」に加えPC向けインターネットサイトのフルブラウザによる閲覧やPC向け動画閲覧の定額制サービス「パケ・ホーダイフル」の導入（平成19年3月実施）、継続利用期間に関係なく基本使用料を一律半額とする「ファミ割M

AX50」及び「ひとりでも割50」の導入（平成19年8月実施）、同一「ファミリー割引」グループ内の国内通話を24時間無料とする料金サービスの導入（平成20年4月実施）、毎月の利用量に応じて定額料金変動するパケット通信料の定額制サービス「パケ・ホーダイ ダブル」の導入（平成20年10月実施）など、各種の料金改定を行っておりますが、それによって当社グループの契約者を獲得・維持できるかどうかは定かではありません。また、これらの料金改定によりARPUが一定程度低下することを見込んでおりますが、「ファミリー割引」の契約率や定額制サービスへ移行する契約数の動向が、当社グループが想定したとおりにならない場合、当社グループの見込み以上にARPUの低下が起こる可能性があります。

また、景気後退により、一段と市場の成長が鈍化した場合又は市場が縮小した場合、当社グループの見込み以上にARPUが低下し、または当社グループが期待する水準での新規契約者数の獲得及び既存契約者数の維持ができない可能性があります。

これらの結果、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

- (2) 当社グループが提供している、あるいは新たに導入・提案するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できない場合、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があること

当社グループは、各種「iモード」サービスの利用促進によるパケット通信その他データ通信の拡大や、クレジットサービスなどiモードFeliCaを中心とした生活・ビジネスに役立つ新たなサービスの展開・普及等による収益の増加が今後の成長要因と考えておりますが、そうしたサービスの発展を妨げるような数々の不確定性が生じる可能性があり、その場合そうした成長が制約される可能性があります。

また、景気後退により、一段と市場の成長が鈍化した場合又は市場が縮小した場合、当社グループが提供するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できず、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があります。

特に、以下の事柄が達成できるか否かについては定かではありません。

- ・新たなサービスや利用形態の提供に必要なパートナー、コンテンツプロバイダ、iモードFeliCa対応の読み取り機の設置店舗の開拓などが当社グループの期待どおりに展開できること
- ・当社グループが計画している新たなサービスや利用形態を予定どおりに提供することができ、かつ、そのようなサービスの普及拡大に必要なコストを予定内に収めること
- ・当社グループが提供する、または提供しようとしているサービスや割賦販売等の販売方式が、現在の契約者や今後の潜在的契約者にとって魅力的であり、また十分な需要があること
- ・メーカーとコンテンツプロバイダが、当社グループの「FOMA」端末や「FOMA」の「iモード」サービスに対応した端末、コンテンツなどを適時に適切な価格で安定的に生産・提供できること
- ・現在または将来の当社グループの「iモード」サービスを含むデータ通信サービスまたはその他のサービスが、既存契約者や潜在的契約者を惹きつけることができ、継続的な、または新たな成長を達成できること
- ・携帯電話端末機能に対する市場の需要が想定どおりとなり、その結果端末調達価格を低減し、適切な価格で販売できること

- ・HSDPA^{※1}やHSUPA^{※2}という技術により、データ通信速度を向上させたサービスを予定どおりに拡大できること

こうした当社グループの新たなサービス・利用形態の展開が制約された場合、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

※1 High Speed Downlink Packet Accessの略。3Gの「W-CDMA」の下り（基地局→端末）方向の通信速度を改良・高速化した規格

※2 High Speed Uplink Packet Accessの略。3Gの「W-CDMA」の上り（端末→基地局）方向の通信速度を改良・高速化した規格。

- (3) 種々の法令・規制・制度の導入や変更または当社グループへの適用により、当社グループの事業運営に制約が課されるなど悪影響が発生し得ること

日本の電気通信業界では、料金規制などを含め多くの分野で規制改革が進んでおりますが、当社グループの展開する移動通信事業は、無線周波数の割当てを政府機関より受けており、特に規制環境に影響を受けやすい事業であります。様々な政府機関が移動通信事業に影響を与え得る改革案を提案または検討してきており、当社グループの事業に不利な影響を与え得るような法令・規制・制度の導入や変更を含む改革が、引き続き実施される可能性があります。そのなかには次のようなものが含まれております。

- ・周波数再割当て、オークションシステムの導入などの周波数割当て制度の見直し
- ・認証や課金といった通信プラットフォームの一部の機能を他社に開放することを求めるような措置
- ・すべてのコンテンツプロバイダやインターネットサービスプロバイダに対して「iモード」サービスを開放することを求めるような規制ならびに当社グループが「iモード」のコンテンツ料金を設定・回収すること及び携帯電話端末に「iモード」を初期設定することを禁止するような規制
- ・特定のコンテンツや取引、または「iモード」のようなモバイルインターネットサービスを禁止または制限するような規制
- ・携帯電話のユニバーサルサービスへの指定、現行のユニバーサルサービス基金制度の変更など新たなコストが発生する措置
- ・SIM[※]ロック解除規制など、端末レイヤーにおける競争促進のための規制
- ・MVNOの新規参入の促進のための公正競争環境整備策
- ・指定電気通信設備制度（ドミナント規制）の見直しによる新たな競争促進のための規制
- ・その他、当社およびNTT東日本・西日本を対象とした競争セーフガード制度、事業者間接続ルールの見直し等、通信市場における、当社グループの事業運営に制約を課す競争促進措置

上記のような改革案のいずれかが、関係する法律や規則において立案されるかどうか、そして実施された場合に当社グループの事業にどの程度影響を与えるのかを正確に予測することは困難であります。しかし、上記に挙げた改革のいずれか、またはその他の法律や規制に関する改革が行われた場合、当社グループの移動通信サービスの提供が制約され、既存の収益構造に変化がもたらされる等により、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

※ Subscriber Identity Moduleの略。携帯電話機に差し込んで利用者の識別に使う契約者情報を記録したICカード。

- (4) 当社グループが使用可能な周波数及び設備に対する制約に関連して、サービスの質の維持・増進や、顧客満足の継続的獲得・維持に悪影響が発生し得ること

移動通信ネットワークの容量の主要な制約のひとつに、使用できる無線周波数の問題があります。当社グループがサービスを提供するために使用できる周波数や設備には限りがあります。その結果、東京、大阪といった都心部の主要駅周辺などでは、当社グループの移動通信ネットワークは、ピーク時に使用可能な周波数の限界、もしくはそれに近い状態で運用されることがあるため、サービス品質の低下が発生する可能性があります。また、基地局設備または交換機設備等の処理能力にも限りがあるため、トラフィックのピーク時や契約数が急激に増加した場合、または当社グループの「iモード」サービス上で提供される映像、音楽といったコンテンツの容量が急激に拡大した場合にも、サービス品質の低下が発生するかもしれません。また「FOMA」サービスや、「FOMA」の「iモード」パケット通信料の定額制サービス、ならびにPC向けインターネットサイトのフルブラウザ閲覧・動画閲覧等の定額制サービスに関しては、サービスに加入する契約数の伸びや加入した契約者のトラフィック量が当社グループの想定を大きく上回る可能性があり、既存の設備ではそうしたトラフィックを処理できず、サービス品質が低下する可能性があります。

また、当社グループの契約数や契約者のトラフィックが増加していくなか、事業の円滑な運営のために必要な周波数が政府機関より割り当てられなかった場合にも、サービス品質が低下する可能性があります。

当社グループは技術による周波数利用効率の向上、新たな周波数の獲得に努めてまいりましたが、これらの努力によってサービス品質の低下を回避できるとは限りません。もし当社グループがこの問題に十分かつ適時に対処しきれないようであれば、当社グループの移動通信サービスの提供が制約を受け、契約者が競合他社に移行してしまうかもしれず、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

- (5) 第三世代移動通信システムに使用している当社のW-CDMA技術やモバイルマルチメディアサービスの海外事業者への導入を促進し、当社グループの国際サービス提供能力を構築し発展させることができる保証がないこと

当社グループの第三世代移動通信システムには、広帯域符号分割多重アクセス方式(W-CDMA)技術を使用しております。W-CDMA技術は国際電気通信連合(ITU)によって承認されている、移動通信技術の世界標準のひとつであります。もし十分な数の他の移動通信事業者が当社グループと互換性のあるW-CDMA標準技術に基づく端末やネットワーク機器を採用すれば、当社グループは国際ローミングサービス等のサービスを世界規模で提供できるようになります。当社グループは海外の出資先や戦略的提携先その他の多くの移動通信事業者がこの技術を採用することを期待しております。

また、当社グループは「iモード」サービスについても海外事業者と技術提携を行っており、これにより海外事業者における「iモード」の普及・拡大を積極的に推進しております。

しかし、十分な数の他の事業者がW-CDMA標準技術を採用しなかった場合や他の事業者においてW-CDMA技術の導入及び普及拡大が遅れた場合、当社グループは国際ローミングサービスを期待どおりに提供できないかもしれず、当社グループの契約者の海外での利用といった利便性を損なう可能性があります。また、海外でのW-CDMA技術の導入が十分な規模に達しない場合に加えて、提携した海外事業者における「iモード」契約数の拡大及びその「iモード」サービスの利用が促進されない場合は、当社グループのネットワーク機器購入や携帯電話端末メーカーとコンテンツプロバイダによる当

社グループのサービスに対応した端末、コンテンツなどの生産・提供などにおいて、当社グループが現在期待しているほどの規模の経済による利益や適切な価格での端末、コンテンツなどの提供を実現することができない可能性があります。また、標準化団体等の活動によりW-CDMA技術に変更が発生し、当社グループが現在使用している端末やネットワークについて変更が必要になった場合、端末やネットワーク機器メーカーが適切かつ速やかに端末及びネットワーク機器の調整を行えるという保証はありません。

こうしたW-CDMA技術及び「iモード」サービスの展開が想定どおりとならず、当社グループの国際サービス提供能力の向上や世界レベルでの規模の経済による利益を実現させることができない場合、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

- (6) 当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業分野への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと

当社グループ戦略の主要な構成要素のひとつは、国内外の投資、提携及び協力関係を通じて、当社グループの企業価値を高めることであります。当社グループは、この目的を達成するにふさわしいと考える、海外における他の会社や組織と精力的に提携・協力関係を築いてまいりました。また、国内の企業に対しても投資、提携及び協力関係を結び、新たな事業分野に対して出資を行うなどの戦略を推進しております。

しかしながら、当社グループがこれまで投資してきた、または今後投資する事業者が価値や経営成績を維持し、または高めることができるという保証はありません。また、当社グループがこれらの投資、提携または協力関係から期待されるほどの見返りと利益を得ることができるという保証もありません。移動通信事業以外の新たな事業分野への出資にあたっては、当社グループの経験が少ないことから、想定し得ない不確定要因が存在する可能性もあります。

近年、当社グループの投資先は、競争の激化、負債の増加、世界的な景気後退、株価の大幅な変動または財務上の問題によって様々な負の影響を受けております。当社グループの投資が持分法で計上され、投資先の会社が純損失を計上する限りにおいて、当社グループの経営成績は、これらの損失額に対する持分比率分の悪影響を受けます。投資先企業における投資価値に減損が生じ、それが一時的な減損でない場合、当社グループは簿価の修正と、そのような投資に対する減損の認識を要求される可能性があります。当社グループの投資先企業の関与する事業結合等の取引によっても、投資先の投資価値の減損による損失を認識することが要求される可能性があります。いずれの場合においても、当社グループの財政状態または経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- (7) 当社グループの携帯電話端末に決済機能を含む様々な機能が搭載され、当社グループ外の多数の事業者のサービスが携帯電話端末上で提供されるなかで、端末の故障・欠陥・紛失等や他の事業者のサービスの不完全性等に起因して問題が発生し得ること

当社グループの提供する携帯電話端末には様々な機能が搭載されており、現在または将来の端末に技術的な問題が発生した場合や、端末の故障、欠陥、紛失などが発生した場合に適切な対応ができない場合、当社グループの信頼性・企業イメージが低下し、解約数の増加や契約者への補償のためのコストが増大する恐れがあり、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。特にiモードFeliCa機能搭載の端末では電子マネーやクレジット機能を提供しているため、当社グループがこ

れまで提供してきた移動通信サービスにおけるものとは異なる問題が発生する可能性があります。

当社グループの信頼性・企業イメージの低下または解約数の増加や契約者への補償のためのコストの増大につながる可能性のある事態としては、以下のようなものが考えられます。

- ・端末の故障・欠陥・不具合の発生
- ・端末の故障等による、情報、電子マネー、ポイントの消失
- ・端末の紛失・盗難等による情報、電子マネー、クレジット機能、ポイントの第三者による不正な利用
- ・端末内部に蓄積された利用履歴、残高等のデータの第三者による不正な読み取りや悪用
- ・当社グループの提携、協力している企業における、電子マネー、クレジット機能、ポイント等の不十分または不適切な管理

(8) 当社グループの提供する製品・サービスの不適切な使用により、当社グループの信頼性・企業イメージに悪影響を与える社会的問題が発生し得ること

当社グループの提供している製品やサービスが心ないユーザに不適切に使用されることにより、当社グループの製品・サービスに対する信頼性が低下し、企業イメージが低下することにより、既存契約者の解約数が増加したり、新規契約者が期待どおり獲得できない可能性があります。

一例として、当社グループが提供する「iモードメール」や「SMS」等のメールを使った迷惑メールがあります。当社グループは、迷惑メールフィルタリング機能の提供、各種ツールによる契約者への注意喚起の実施や迷惑メールを大量に送信している業者に対し訴訟提起するなど、種々の対策を講じてきておりますが、未だ根絶するには至っておりません。当社グループの契約者が迷惑メールを大量に受信してしまうことにより顧客満足度の低下や企業イメージの低下が起こり、「iモード」契約数の減少となることもあり得ます。

また、振り込め詐欺に代表される携帯電話の犯罪への利用が未だ発生しており、そのような犯罪に利用され易いプリペイド携帯電話について、当社グループは、購入時の本人確認を強化し、更にプリペイド携帯電話の新規契約を平成17年3月末をもって終了するなど、種々の対策を講じてまいりました。しかし今後、犯罪への利用が多発した場合、携帯電話そのものが社会的に問題視され、当社グループ契約者の解約数の増加を引き起こすといった事態が生じる可能性もあります。そのほか、端末やサービスの高機能化に伴い、パケット通信を行う頻度及びデータ量が増加していることを契約者が十分に認識せずに携帯電話を使用し、その結果、契約者の認識以上に高額のパケット通信料が請求されるといった問題が生じました。また、電車内や航空機内等の公共の場でのマナーや、自動車運転中の携帯電話の使用による事故の発生といった問題もあります。さらには、小中学生が携帯電話を所持することについては是非や、「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律」の施行に伴い、未成年者に対して、原則適用している有害サイトアクセス制限サービス（フィルタリングサービス）の機能の十分さや精度等に関して様々な議論があります。こうした問題も、同様に企業イメージの低下を招く恐れがあります。

このような携帯電話をめぐる社会的な問題については、これまで当社グループは適切に対応していると考えておりますが、将来においても適切な対応を続けることが出来るかどうかは定かではなく、適切な対応が出来なかった場合には、既存契約者の解約数が増加したり、新規契約者が期待どおり獲得できないという結果になる可能性があり、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があ

ります。

- (9) 当社グループまたは業務委託先等における個人情報を含む業務上の機密情報の不適切な取り扱い等により、当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること

当社グループは、電気通信事業ならびにクレジット事業等のその他事業において多数のお客様情報を含む機密情報を保持しており、「個人情報の保護に関する法律」に則した個人情報保護の適切な対応を行う観点から、個人情報を含む業務上の機密情報の管理徹底、業務従事者に対する教育、業務委託先会社の管理監督の徹底、技術的セキュリティ強化等の全社的な総合セキュリティ管理を実施しております。

しかし、これらのセキュリティ対策にもかかわらず漏洩事故や不適切な取り扱いが発生した場合、当社グループの信頼性を著しく損なう恐れがあり、解約数の増加や当事者への補償によるコストの増大、新規契約数の鈍化など、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- (10) 当社グループが事業遂行上必要とする知的財産権等の権利につき当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品またはサービスの提供ができなくなる可能性があること、また、当社グループが他者の知的財産権等の権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があること

当社グループがその事業を遂行するためには、事業遂行上必要となる知的財産権等の権利について、当該権利の保有者よりライセンス等を受ける必要があります。現在、当社グループは、当該権利の保有者との間でライセンス契約等を締結することにより、当該権利の保有者よりライセンス等を受けており、また、今後の事業遂行上必要となる知的財産権等の権利を他者が保有していた場合、当該権利の保有者よりライセンス等を受ける予定ですが、当該権利の保有者との間でライセンス等の付与について合意できなかつたり、または、一旦ライセンス等の付与に合意したものの、その後当該合意を維持できなかった場合には、当社グループの特定の技術、商品又はサービスの提供ができなくなる可能性があります。また、他者より、当社グループがその知的財産権等の権利を侵害したとの主張を受けた場合には、その解決に多くの時間と費用を要する可能性があります。仮に当該他者の主張が認められた場合には、当該権利に関連する事業の収益減や当該権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があります。それにより当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

- (11) 地震、電力不足、機器の不具合等や、ソフトウェアのバグ、ウィルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック等の人為的な要因に起因して、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク等のシステム障害や当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること

当社グループは基地局、アンテナ、交換機や伝送路などを含む全国的なネットワークを構築し、移動通信サービスを提供しております。当社グループのサービス提供に必要なシステムについては、二重化するなど安全かつ安定して運用できるよう、様々な対策を講じております。しかし、これらの対策にもかかわらず様々な事由によりシステム障害が発生する可能性があります。その要因となり得るものとしては、システムのハードウェアの不具合によるもの、地震、電力不足、台風、洪水、テロといった事象・事件によるネットワークの損壊があります。こうしたシステムの障害時には、修復にとりわけ長い時間を要し、結果として収益減や多額の修復費用の支出につながる可能性があります。それにより当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

また、固定のインターネットでは、ウイルスに感染することにより時として全世界で数千万台のコンピュータに影響が出る事例があります。当社グループの移動通信ネットワークにおいても、そのような事態が引き起こされる可能性がないとは言い切れず、ハッキングや不正なアクセス等により、ウイルスやブラウザクラッシャー等が当社グループのネットワークや端末に侵入した場合、システムに障害が発生したり携帯電話が使用できなくなるなどの事態が考えられ、その結果、当社グループのネットワークに対する信頼性や、顧客満足度が著しく低下する恐れがあります。当社グループは不正アクセス防止機能、遠隔ダウンロードなどセキュリティを強化し、不慮の事態に備え得る機能を提供しておりますが、そうした機能があらゆる場合に万全であるとは限りません。さらに、悪意を持ったものでなくともソフトウェアのバグ、機器の設定誤り等の人為的なミスにより、システム障害や損害が起こる可能性もあります。

このような不慮の事態において当社グループが適切な対応を行うことができなかつた場合、当社グループに対する信頼性・企業イメージが低下する恐れがあるほか、収益減や多額の修復費用の支出につながる可能性があり、それにより当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

(12) 無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることあり得ること

メディアやその他の報告書によると、無線端末とその他の無線機器が発する電波は、補聴器やペースメーカーなどを含む、医用電気機器の使用に障害を引き起こすこと、ガンや視覚障害を引き起こし、携帯電話の使用者と周囲の人間に健康上悪影響を与える可能性を完全に拭き切れないことや、特に使用者が子供の場合、より大きな健康上のリスクを示すかもしれないとの意見が出ております。これらの報告は最終結論に達しておらず、報告書の調査結果には異議も唱えられているものもありますが、無線電気通信機器が使用者にもたらす、もしくはもたらすと考えられる健康上のリスクは、既存契約者の解約数の増加や新規契約者の獲得数の減少、利用量の減少、ならびに訴訟などを通して、当社グループの企業イメージ及び当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性もあります。また、いくつかの移動通信事業者や端末メーカーが、電波により起こり得る健康上のリスクについての警告を無線端末のラベル上に表示していることで、無線機器に対する不安感が高められているかもしれません。研究や調査が進むなか、当社グループは積極的に無線通信の安全性を確認しようと努めておりますが、更なる調査や研究が、電波と健康問題に関連性がないことを示す保証はありません。

さらに、当社グループの携帯電話と基地局から発する電波は、電波のSAR (Specific Absorption Rate : 比吸収率)に関するガイドラインなどの、日本の電波に関する安全基準と、国際的な安全基準とされている国際非電離放射線防護委員会のガイドラインに従っております。一方、日本の電波環境協議会は、携帯電話や他の携帯無線機器からの電波が一部の医用電気機器に影響を及ぼすということを確認いたしました。その結果、日本は医療機関での携帯電話の使用を制約する方針を採用いたしました。当社グループは携帯電話を使用する際に、これらの制約を利用者が十分認識するよう取り組んでおりますが、規制内容の変更や新たな規則や制限によって、市場や契約数の拡大が制約されるなどの悪影響を受けるかもしれません。

(13) 当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することあり得ること

日本電信電話株式会社 (NTT) は当連結会計年度末現在、当社の議決権の66.19%を所有しております。平成4年4月に郵政省(当時)が発表した公正競争のための条件に従う一方で、NTTは大株主として、当社の取締役の指名権など経営を支配する権利を持ち続けております。現在、当社は通常の業務

をNTTやその他の子会社から独立して営んでおりますが、重要な問題については、NTTと話し合い、もしくはNTTに対して報告を行っております。このような影響力を背景に、NTTは、自らの利益にとって最善であるが、その他の株主の利益とはならないかもしれない行動をとる可能性があります。

5 【経営上の重要な契約等】

(1) 日本電信電話株式会社が行う基盤的研究開発及びグループ経営運営に関する契約

当社と日本電信電話株式会社（N T T）は、N T Tが行う基盤的研究開発に関し、同社から当社へ提供される役務及び便益ならびにその対価の支払等を内容とする契約を締結しております。あわせて、当社とN T Tは、N T Tが行うグループ経営運営に関し、同社から当社グループへ提供される役務及び便益ならびにその対価の支払等を内容とする契約を締結しております。

(2) 地域ドコモとの吸収合併に関する契約

当社は、平成20年4月25日開催の取締役会において、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ北海道、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ東北、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ東海、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ北陸、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ中国、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ四国及び株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ九州（以下「地域ドコモ8社」という。）と合併することを決議いたしました。また、当社と地域ドコモ8社とは、平成20年4月25日に、平成20年7月1日を効力発生日とし、当社を存続会社として合併する旨の合併契約を締結いたしました。

合併の概要は次のとおりであります。

① 合併の目的

当社及び地域ドコモ8社は、平成5年に9社体制に移行し、地域密着型販売施策の展開や地域事情に応じたサービスエリア整備等により一定の成果を挙げてきました。しかし近年の当社グループを取り巻く経営環境の変化に対応するため、お客様サービスの充実・強化、グループ経営の効率化、スピード経営の実現を目的に合併いたしました。

② 合併の方法

当社を吸収合併存続会社とし、地域ドコモ8社を吸収合併消滅会社とする吸収合併方式で、地域ドコモ8社は解散いたしました。

③ 吸収合併消滅会社となる会社の株式1株に割り当てられる吸収合併存続会社となる会社の株式の数 その他の財産の内容

地域ドコモ8社は当社の100%子会社であるため、吸収合併に際して地域ドコモ8社の株主に対して、その株式に代わる当社の株式その他の金銭等の交付は行いませんでした。

④ 合併の期日（効力発生日）

平成20年7月1日

⑤ 引継資産・負債の状況

当社は、吸収合併の効力発生日をもって、吸収合併消滅会社である地域ドコモ8社からその資産、負債その他の権利義務の一切を承継いたしました。

⑥ 吸収合併存続会社となる会社の概要

資本金 : 949,679百万円

事業の内容 : 電気通信事業等

(3) インド タタ・グループとの資本提携に関する契約

インドのタタ・グループの持株会社であるタタ・サンズ社^{※1}及び同社の傘下にあるインドの通信事業者であるT T S L社^{※2}との間で、インド移動通信市場での事業領域拡大と収益増大を目的とした資本提携についての契約を締結し、平成21年3月にT T S L社株式の26.47%を約2,500億円で取得いたしました。当連結会計年度において、同社は当社の関連会社となりました。また、T T S L社の関連会社であるT T M L^{※3}社の株式公開買付けを行い、T T M L社株式の12.12%を約110億円で取得いたしました。

(注) 出資比率は、当連結会計年度末における各社の発行済普通株式の総数に基づいて算出しております。

※1 Tata Sons Limited

※2 Tata Teleservices Limited

※3 Tata Teleservices (Maharashtra) Limited

6 【研究開発活動】

当連結会計年度中に実施した研究開発の内容は次のとおりであります。

《当連結会計年度中に提供開始した端末・サービスに関する開発》

○新機能を搭載した「docomo PRIME series」をはじめ、4つのコンセプト及び特長からなるシリーズ展開を行い、多様化するお客様ニーズに対応するための新商品開発を進めてまいりました。

○「FOMAハイスピード」の受信時最大7.2M b p sへの対応、「遠隔カスタマイズ」機能、「海外プラスナンバー」などの実用化を進めてまいりました。

《今後の実用化を目指した技術開発》

○更なる高速通信技術である次世代標準規格L T Eの開発や、柔軟で経済的なネットワークの実現のためのネットワークのI P化、今後実用化を目指したサービスに対応するフェムトB T S[※]の開発に取り組んでまいりました。

○端末開発の効率化を図るために、当社独自サービスに対応したLinux[®] OS向け及びSymbian OSTM向けのアプリケーションソフトウェアセットであるオペレータパックの開発に取り組んでまいりました。

※ 「FOMA」の電波が届きにくい限られた範囲をカバーできる超小型基地局装置

《将来技術に関する取り組み》

○第4世代移動通信システムの無線アクセス方式に関する研究に継続的に取り組み、標準化へ向け国際標準化プロジェクト3 G P P^{※1}に積極的な提案を行ってまいりました。

○携帯電話を所持し、手で触れるだけでドアの開錠が可能となる人体通信技術や、生体分子^{※2}を使用し、興奮や感動、ストレスなどの情報を伝達する分子通信の研究など、新たなコミュニケーション手段の創造に関する研究に継続して取り組んでまいりました。

※1 3rd Generation Partnership Projectの略

※2 生体を構成する基本材料となるたんぱく質、核酸などの高分子

以上の結果、当連結会計年度における研究開発費は、総額1,008億円となりました。

7 【財政状態及び経営成績の分析】

当社グループの財政状態及び経営成績に関する以下の考察は、本有価証券報告書に記載されたその他の情報と合わせてお読み下さい。

本考察にはリスク、不確実性、仮定を伴う将来に関する記述を含んでおります。将来の記述は本有価証券報告書提出日現在において判断したものであり、実際の結果は、将来に関する記述の内容とは大幅に異なる可能性があります。その主な要因については「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」に記載されておりますが、それらに限定されるものではありません。

本考察においては以下の項目を分析しております。

当社グループの事業
移動通信市場の動向
事業戦略
営業活動の動向
当連結会計年度の業績
セグメント情報
会計基準の動向及び最重要な会計方針
流動性及び資金の源泉
研究開発
市場動向に関する情報

(1) 営業成績

①当社グループの事業

当社グループは携帯電話サービスを中心として様々な無線通信サービスを提供する日本最大の携帯電話サービス事業者であります。平成21年3月31日現在、日本全国の携帯電話サービス契約数のおよそ50.8%に相当する総計5,460万の契約を有しております。当社グループは音声及びデータの無線通信サービスならびに無線通信のための端末機器販売を収益及びキャッシュ・フローの源泉にしております。収益の大部分を占める携帯電話サービスにおいては音声通話サービスに加えて、全国に展開したパケット通信によるデータ通信網を通じて、メールの送受信やインターネットを含む様々な情報へのアクセスを提供する「iモード」サービスを提供しております。携帯電話サービスに加えて、無線LANサービスを日本全国にて展開しているほか、携帯電話を利用したクレジットブランド、クレジットサービスを提供しております。

携帯電話の普及が急速に拡大する中で、当社グループは移動通信事業の第一人者としての地位を保って参りました。携帯電話が広く一般に利用されるようになった現在、事業開始当時のような急激な業績の向上を再現することは難しい状況ではありますが、携帯電話サービスを従来の通信のインフラストラクチャーから日常生活のインフラストラクチャーへ進化させることにより利用者の生活により深く密着させ、利用者の生活やビジネスを更に豊かにすることで新たな収入源を創出し、持続的な成長を実現していきたいと考えております。

②移動通信市場の動向

社団法人電気通信事業者協会の発表によれば日本の移動通信市場は引き続き拡大し、当連結会計年度における携帯電話とPHSの契約純増数は471万契約となり、平成21年3月31日現在の総契約数は1億1,205万契約、人口普及率は87.7%となりました。携帯電話契約数の増加率は近年漸減傾向にあるなか、前連結会計年度には6.2%と前々連結会計年度5.4%に対して増加いたしました。当連結会計年度には4.6%と再び下落いたしました。人口普及率の高まりと将来の人口の減少傾向に伴い、今後の新規契約数の伸びは限定的であると予想されます。

平成21年3月31日現在、日本における携帯電話サービスは当社を含む4社及びこれらの各グループ会社により提供されております。移動通信事業者はそれぞれの通信サービスを提供するほか、それぞれが提供する通信サービスに対応した携帯電話・通信端末を端末メーカーと共同で開発した後に購入し、主に販売代理店に販売しております。販売代理店はそれらの端末を契約者に販売しております。携帯電話サービスにおいては平成13年に当社グループがW-CDMA技術に基づく第三代移動通信サービスである「FOMA」サービスを開始して以来、各社グループとも第三代移動通信サービスを導入し、新規契約者の獲得や既存契約者の第三代移動通信サービスへの移行に向けて激しい競争を展開しております。平成21年3月31日現在、日本における第三代移動通信サービス契約数は9,963万契約に達し、携帯電話全契約数の92.7%に達しております。

市場の成長が限られる環境下において、利用者ニーズの多様化等に伴い、移動通信事業者間の競争はますます激化しております。当社グループを含む各移動通信事業者は、

- ・同一事業者と契約する家族間通話、同一法人名義回線間通話の無料化、長期間契約を前提にした基本料半額化等の料金値下げまたは割引制度の導入、パケット定額サービスの導入
- ・端末割賦販売制度の導入、携帯端末補償サービスの提供
- ・携帯電話を利用した電子決済、音楽・動画配信、ニュース配信、ユーザーの嗜好に合わせた自動情報配信、Web閲覧フィルタリングサービス、位置情報サービス、高速データ通信等の新サービスの提供
- ・テレビ、ラジオ、音楽再生、動画閲覧、非接触型ICカード機能、GPSによる位置検索、大容量メモリー、GSM通信サービス対応、セキュリティ機能といった多様な機能を搭載した新型携帯電話端末の投入
- ・小売業者、製造業、金融機関等の他事業者との提携等

を通じて既存契約者の維持と新規契約者の獲得に向けた競争を展開しております。

近年の日本における規制の変化により通信事業者間の競争が促進され、各社による料金値下げ施策が実施されております。平成18年10月より、電話番号を変更することなく契約する携帯電話事業者の変更が可能になる携帯電話の番号ポータビリティが導入されました。また、平成19年9月、総務省はモバイルビジネス研究会の最終報告書を発表いたしました。報告書では主に(1)携帯電話端末販売方式の見直し、(2)MVNO新規参入の促進、(3)モバイルビジネス活性化のための市場環境整備に関する施策を提言し、行政当局による実施を求めています。報告書における提言の中には既に実施されているものもありますが、今後更に実施が進んだ場合、当社グループを含む移動通信業界の収益構造やビジネスモデルが大きく変化することを余儀なくされる可能性があります。

インターネットの技術革新は当社グループを含む移動通信業界に大きな影響を与える可能性があります。インターネットプロトコル(以下「IP」)技術を利用した音声通信であるIP電話は、ブロード

バンドの普及に伴い、固定電話において一般的になりつつあります。将来、IP電話技術の無線通信への応用が一般的に普及した場合、移動通信業界の収益構造を大きく変化させるものと想定されます。また携帯電話とブロードバンドの普及に伴い、将来的に固定通信と携帯電話を融合したサービスの開発が予想されております。現状は固定通信と移動通信の請求書の一本化やコンテンツや電子メールアドレスの共有等のサービスが提供されておりますが、将来的には固定通信網と移動通信網が継ぎ目なく連携したサービスや固定通信網と移動通信網の接続を可能とする一体型端末の開発への需要が高まる可能性があります。高速無線ネットワークの分野ではWiMAXが米国電気電子学会にて標準規格として承認されました。日本においても平成19年12月に2社に対して2.5GHz帯を利用する広帯域移動無線システムの業務免許が認定され、平成21年中の商用サービス開始が計画されております。

以上の通り、市場、規制、技術の観点から、移動通信事業をめぐる競争環境は今後ますます厳しくなっていくことが想定されております。

③事業戦略

日本の携帯電話市場は契約数が平成19年12月に1億契約に達し、既に成熟期に入っていると考えております。成熟期においては、携帯電話を利用していない潜在契約者を新規契約獲得の推進力とするのは困難であり、競合他社の契約者を獲得する必要があります。一方で競争の激化による既存契約者の流出を最小限にする必要があります。当社グループは最大の市場シェアを持つ第一人者として、既存契約者の維持を重視しております。

当社グループは平成19年11月に代理店に支払う手数料の一要素である端末販売奨励金を廃止し、新しい端末機器販売方式「バリューコース」と割引された料金プラン「バリュープラン」を導入いたしました。端末販売奨励金による安価な端末の販売を通じた契約者の獲得は成長期における契約者の拡大に適したビジネスモデルでありましたが、成熟期においてはコスト負担の透明性に欠ける、あるいは端末の利用期間により契約者の間にコスト負担の不公平が生じる、販売手数料が移動通信事業者の利益を圧迫する等の問題点がありました。

「バリューコース」は端末販売奨励金により値引きされていない端末機器の購入費用を契約者が負担する一方で月額基本使用料が減額された料金プラン「バリュープラン」が適用される販売方式であります。端末機器購入費用は割賦払いを利用することができます。契約者が割賦払いを選択した場合、当社グループは端末機器の代金を立替えて販売代理店に支払い、立替えた端末機器代金を割賦払いの期間にわたり、毎月の通話料金と合わせて直接契約者に請求します。端末機器販売に係る収益は端末機器を販売代理店に引渡した時点で認識されるため、販売代理店への端末機器代金の立替え払いと契約者からの端末機器代金立替え払いの回収は収益に影響を与えませんが、営業活動によるキャッシュ・フローに影響を与えることとなります。端末販売価格を当社グループが契約者に対して直接値引きする一方で月額基本使用料が減額されない料金プランが適用される「ベーシックコース」を合わせて導入いたしました。新販売モデルにおける「バリューコース」の選択率は9割以上を維持しており、「バリュープラン」の契約者数は平成21年3月時点で2,000万契約を超えております。また平成19年8月及び9月には2年間の継続利用を条件に月額基本使用料を半額にする割引サービス「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」（以下「新割引サービス」）を導入し、平成21年3月におけるこれらの新割引サービスへの契約率は6割を超えております。これら新しい端末機器販売方式と新割引サービスの導入により、既存契約者の契約期間の長期化と解約率の低下を実現したいと考えております。「バリューコース」導入に伴う財政状態への影響については後述の「(2)流動性及び資金の源泉」をご参

照下さい。

また、平成20年4月にこれからの当社グループのあるべき姿として「新ドコモ宣言」を発表し、これを契機にコーポレートブランドを一新するとともに、平成20年7月には、お客様サービスの充実・強化、グループ経営の効率化、スピード経営の実現を目的として、地域ドコモ8社を統合いたしました。平成20年10月には当社グループは中期的な経営の方針として「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を発表いたしました。「ドコモの変革」とは、「新ドコモ宣言」に基づき、サービス・端末・ネットワーク等全てをお客様視点で見直し、現場原点主義を徹底して具体的なアクションに取り組もうとするものであります。また、「ドコモのチャレンジ」とは、端末とネットワークの進化をベースとしたリアルタイム性、個人認証、位置情報などモバイルの特性を活かしたサービスの発展、及びオープンプラットフォーム端末の普及に伴うグローバルかつ多種多様なプレイヤーの参入による事業領域を超えた新しいサービスの登場など、モバイル市場の高度化・多様化に対応し、幅広いプレイヤーとの連携を通じてイノベーションを起こし続け、モバイルの持つ無限の可能性を活かすことで新たな価値創造にチャレンジしていこうとするものであります。

④営業活動の動向

以下では、当社グループの営業活動について、収益と費用の面からその動向を分析しております。

(a)収益

無線通信サービス

当社グループの無線通信サービス収入は主として、定額の月額基本使用料、発信通話料、着信通話に関する収益(接続料収入を含む)、付加サービスの使用料から得られます。収益の大部分を占める携帯電話サービスには、第三世代の「FOMA」サービス及び第二世代の「m o v a」サービス等が含まれます。「FOMA」サービスは「m o v a」サービスに比べデータ通信速度が速く、データ通信料金も低く設定されております。当社は「m o v a」の契約者が減少している現状を踏まえ、「FOMA」サービスに経営資源を集中すべく、「m o v a」サービスを平成24年3月末にて終了することを決定いたしました。今後は「m o v a」契約者の「FOMA」サービスへの移行を推進してまいります。

平成21年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は第三世代携帯電話契約数としては携帯電話事業者の中で最大の4,904万契約に達し、当社グループ携帯電話契約数全体の89.8%を占めております。携帯電話収入には音声通信とパケット通信に関する収益が含まれます。音声収入は月額基本使用料及び接続時間に応じて課金される通話料から得られます。パケット通信収入は、その大部分が「iモード」サービスによる収益であります。その無線通信サービス収入に占める割合は増加し、前連結会計年度は33.0%、当連結会計年度は39.4%を占めております。契約者が「m o v a」サービスから「FOMA」サービスに移行した結果、「FOMA」サービスのパケット通信収入が全パケット通信収入に占める割合は年々増加し、前連結会計年度には91.3%、当連結会計年度は95.9%を占めております。

携帯電話の番号ポータビリティの導入以降競争環境が激化する中で、当社グループは既存契約者と1契約当たり月間平均収入(以下「ARPU」、Average monthly revenue per unit)の維持を優先的な事業課題と考えております。携帯電話収入は基本的に「稼働契約数×ARPU」で計算されます。

当社グループの携帯電話契約数は継続して増加しておりますが、その伸び率は年々低下しております。当社グループは既存契約者の維持という事業課題の達成のための指標として解約率を重視しております。解約率は契約数に影響を与える要因であり、特に契約純増数を大きく左右いたします。料金値下げやその他の顧客誘引施策等による解約率低下に向けた取り組みは、純増数の増加により収益の増加に

つながる可能性がある反面、契約者当たりの平均収入の減少により収益に対してマイナスの影響を及ぼす可能性があります。当社グループは契約者の維持に重点をおき、解約率を低く保つために契約者に対する割引の適用を含むいくつかの施策を実施して参りました。当連結会計年度には「タイプSSバリュー」基本料金の値下げ、新パッケージ定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」及び「Biz・ホーダイ ダブル」の導入、「ドコモプレミアクラブ」会員向けサービスの拡充、新たな端末シリーズの展開、「FOMAハイスピード」エリアの拡充(人口カバー率100%達成)、エリア品質に関するお客様の声に対し、調査の担当者から連絡後、原則48時間以内に訪問・調査を行うなどの施策を実施いたしました。また年少・年配の利用者の携帯電話利用を促すために「キッズケータイ」、「らくらくホンプレミアム」、「らくらくホンV」等の新端末を導入し、新しい利用者層の開拓に向けた取り組みも継続しております。

ARPUは無線通信サービス収入のうち各サービスの提供により毎月得られる月額基本使用料ならびに通話料及び通信料の収入を、当該サービスの稼働契約数で割って算出されます。当社グループは、ARPUを1契約当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を計るために用いております。各月の平均的な利用状況を反映しない契約事務手数料等はARPUの算定から除いております。こうして得られたARPUは契約者の各月の平均的な利用状況、及び当社グループによる料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供すると考えております。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しております。ARPU(FOMA+mova)は近年漸減傾向が続いております。ARPU減少の原因としては、基本使用料が従来よりも減額された「バリュープラン」及び新割引サービスへの契約者数の増加、長期契約割引を契約した多くの契約者の月額基本使用料の割引率が長期利用により漸増したこと等が挙げられます。当社グループはARPU増加のための取組みとして「iモード」パッケージ定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」、ニュース等の情報を携帯電話端末に自動配信する「iチャンネル」サービス、まるで「執事」や「コンシェルジュ」のようにユーザーの生活エリアや趣味嗜好に合わせた情報を配信する「iコンシェル」サービス等の販売促進を展開しております。更に国際ローミングサービス対応端末の販売を拡大することで、国際ローミング収入の拡大に努めております。また、「FOMA」サービスにおける音楽配信、動画コンテンツ配信等、音声通話以外での利用促進を実施しております。

前連結会計年度は、既存契約者維持のために導入した新割引サービスが浸透した影響によりARPUが下落し、携帯電話収入は前々連結会計年度から減少いたしました。当連結会計年度は、「バリュープラン」の浸透や新割引サービスの契約率の上昇及び他の事業者から受け取る事業者間精算(アクセスチャージ)収入の減少等を受け、携帯電話収入は前連結会計年度から減少いたしました。翌連結会計年度においても「バリュープラン」や新割引サービスがより一層浸透することに伴う減収影響がパッケージ通信収入の増加や契約数の緩やかな伸びに伴う増収効果を相殺する構造が継続し、携帯電話収入は当連結会計年度の水準から減少するものと見込んでおります。ARPUについては昨今漸減傾向が続いておりますが、平成23年度にはパッケージ収入に係るARPUの増加が音声収入に係るARPUの減少を上回ることによるARPUの下げ止まりを目標としております。当社グループはブランドロイヤリティ向上のマーケティングを通じて既存契約者の維持を図りつつ、非無線通信事業収益の拡大により持続的成長を実現したいと考えております。

端末機器販売

当社グループは、提供する携帯電話サービスに対応した電話・通信端末を端末メーカーと共同で開発

した後に端末メーカーから購入し、契約者への販売を行う販売代理店に対して販売しております。

当社グループはこれまで先進的な機能を搭載した「9シリーズ」、デザインと機能のバランスを重視した「7シリーズ」を中心とした端末シリーズを展開して参りましたが、近年の携帯電話市場の成熟化や携帯電話に対するお客さまのニーズの多様化など、市場環境の変化に対応し、お客様の価値観やライフスタイルに合った携帯電話をお選びいただけるよう、平成20年11月より「docomo STYLE series」、 「docomo PRIME series」、 「docomo SMART series」、 「docomo PRO series」という新たな4つのシリーズを中心とした端末ラインナップに刷新いたしました。

端末機器販売による収益は主に携帯電話機やその他端末機器の販売によるもので、当連結会計年度の営業収益総額の13.6%を占めております。当社グループは新会計問題審議部会報告（Emerging Issues Task Force、以下「EITF」）01-9「売り手による顧客（自社製品再販業者を含む）への支払報酬に関する会計処理」を適用しており、販売代理店に支払う販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費の減額として会計処理を行っております。結果として、端末機器原価が端末機器販売収入を上回り、端末機器の販売が営業利益を減少させる状況が構造的に続いております。しかしながら、平成19年11月の「バリューコース」導入により、端末機器販売収入より減額される販売手数料の額は大幅に減少しており、端末機器の販売が営業利益を減少させる影響は「バリューコース」導入前に比べ縮小しております。当連結会計年度においては、景気低迷や新販売モデル導入の影響等による端末機器販売数の大幅な減少を主因とする一方、販売代理店への販売単価も減少したことにより、販売手数料控除前の端末機器販売収入は前連結会計年度に比べ減少いたしました。一方、「バリューコース」導入に伴う販売手数料削減の影響が通年に渡り及んだことにより、販売手数料控除後の端末機器販売収入は前連結会計年度に比べ大幅に増加いたしました。翌連結会計年度における端末機器販売数は、携帯電話普及率の高まりに伴う新規販売需要の減少等により、当連結会計年度に比べ微減するものと見込んでおります。端末機器販売の動向が営業利益に与える影響については端末機器原価とも密接に関係しますので、後述の「端末機器原価」を合わせてご参照下さい。

事業領域の拡大

競争が激化する環境下において、当社グループは更なる持続的成長を目指して、無線通信事業の一層の強化に加えて収入源の多様化に取り組んでおります。その代表的なものがクレジットサービスであります。携帯電話に決済機能対応の非接触型ICカードを搭載することで携帯電話による決済を可能にし、携帯電話を日常生活により密着したツールにしていきたいと考えております。平成17年12月にはクレジットブランド「iD」の提供を開始し、平成18年4月から当社グループ独自のクレジットサービス「DCMX」を提供しております。当連結会計年度においては「DCMX」の会員獲得と利用促進、「iD」の利用店舗の拡大に積極的に取り組みました。平成21年3月31日現在、「DCMX」の契約数は898万契約、「iD」対応の読み取り機の設置台数は41万台に達し、事業環境の整備は着実に進捗していると考えております。

また、「iモード」のポータルサイトであるiMenuの検索画面において、Google, Inc.との提携による検索連動型広告の提供を開始し、携帯電話の広告媒体としての価値向上を推進しております。更に、モバイルの貢献度が大きい分野に対する事業領域の拡大を目指した事業提携の推進を進めており、平成21年4月には、今後成長が見込まれるモバイルeコマース市場の活性化に向けた取り組みとして、日本における大手テレビ通信販売会社である株式会社オークローンマーケティングとの資本提携を決定しております。

これらクレジット事業や広告事業の当社グループの経営成績への貢献は現時点でまだ僅少であります
が、早期の事業展開に向けて引き続き取り組んで参ります。

(b) 費用

サービス原価

サービス原価とは契約者に無線通信サービスを提供するために直接的に発生する費用であり、通信設備使用料、施設保全費、通信網保全・運営に関わる人件費等が含まれます。当連結会計年度においては営業費用の24.1%を占めております。サービス原価のうち、最も大きな割合を占めるものは他社の通信網利用や相互接続の際に支払う通信設備使用料であり、当連結会計年度ではサービス原価総額の36.3%を占めております。通信設備使用料は当社グループが設置する無線基地局の数と通信網の運営者による料金設定によって変動いたします。NTTの専用線に代わる独自中継回線の敷設を進めた結果、通信設備使用料は近年漸減傾向にあります。当連結会計年度においても、NTTの専用線使用料が下がった影響や他の事業者を支払う事業者間精算（アクセスチャージ）費用の減少等により前連結会計年度の水準から微減いたしました。翌連結会計年度においてもこの傾向は継続し、通信設備使用料は当連結会計年度の水準から減少すると見込んでおります。

端末機器原価

端末機器原価は新規の契約者及び機種変更をする既存の契約者への販売を目的として当社グループが販売代理店に卸売りするために仕入れた端末機器の購入原価であり、その傾向は基本的に販売代理店への端末機器販売数と仕入単価に影響されます。当連結会計年度においては営業費用の22.9%を占めております。当連結会計年度における仕入単価は、端末ラインナップ刷新や端末調達台数低減による1台あたりの開発コストの上昇等の影響があったものの前連結会計年度とほぼ同水準に留まる一方、端末機器販売数は新たな販売モデルの影響や社会全体の消費マインドの冷え込み等の影響を受け前連結会計年度に比べて減少いたしました。その結果、当連結会計年度の端末機器原価は前連結会計年度の水準から減少いたしました。翌連結会計年度においては、端末機能向上に伴う部材費の上昇や調達台数の減少による仕入単価の上昇を見込む一方で、端末機器販売数は携帯電話普及率の高まりに伴う新規販売需要の減少等による微減を見込んでおり、端末機器原価は当連結会計年度とほぼ同等の水準を見込んでおります。

当社グループは端末機器原価の抑制に向けていくつかの対応を実施しております。まず、ワンチップLSIの開発や端末ソフトウェアプラットフォームの共通化を進め、端末開発費の削減を図っております。またパッケージ化された当社グループ向け端末ソフトウェアの端末機器メーカーへの提供による端末開発の効率化を促進することにより、端末機器原価の抑制に取り組んでおります。今後は業務委託先の集約等による端末物流のプロセス見直しに伴う効率化等を通じて端末在庫を最適化したいと考えております。

減価償却費

減価償却費は無線通信設備、ソフトウェア等の取得した有形及び無形固定資産の取得原価を資産の耐用年数に渡って費用として計上するものであります。当連結会計年度において減価償却費の営業費用総額に占める割合は22.2%でありました。契約者の要望にきめ細やかに応えるために、当社グループは当連結会計年度までに「FOMA」サービスのネットワークへの設備投資を実施して参りました。当連結会計年度における主な取組みは以下の通りであります。

- ・「FOMA」サービスエリアの品質向上
- ・「iモード」パケット定額サービスの浸透に伴う通信トラフィック増加に対応した「FOMA」ネットワークの容量拡大
- ・「FOMAハイスピード」エリアの拡大(人口カバー率100%達成)

積極的な設備投資に伴い減価償却費は近年増加傾向が続いておりましたが、「FOMA」サービスネットワークに関連した設備投資は前々連結会計年度にピークを迎えており、減価償却費は今後減少傾向に向かうと考えております。また、設備投資と並行して物品調達価格の低減、経済的な装置の導入及び設計、工事の工夫等による設備投資の効率化・低コスト化に取り組んでおります。当連結会計年度の減価償却費は前連結会計年度の水準を上回りましたが、この金額には平成24年3月31日の「mov a」サービス終了決定に伴う「mov a」関連資産の繰上げ償却費用等が含まれており、当該影響を除いた減価償却費は前連結会計年度を下回っております。翌連結会計年度における減価償却費についてもこの傾向を引き継ぎ減少する見込みであります。設備投資の詳細については、後述の「設備投資」の項を合わせてご参照下さい。

販売費及び一般管理費

当連結会計年度において販売費及び一般管理費は営業費用の30.8%を占めております。販売費及び一般管理費の主要なものは、新規契約者獲得と既存契約者の維持に関する費用であり、その中でも大きいものは販売代理店に対する手数料であります。販売代理店に当社グループが支払う手数料には、新規契約や端末の買い増しなどの販売に連動する手数料と、料金プラン変更の受付や故障受付など販売に連動しない手数料があります。また市場の動向により、契約者による端末機器の購入に対して直接の割引を提供いたします。「事業戦略」の項にて前述の通り、新たな販売方法においては、従来契約者が購入した端末機器の種類に応じて販売代理店に対して支払っていた端末販売奨励金を廃止いたしました。

当社グループはEITF 01-9を適用しており、販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費の減額として計上しております。「バリューコース」を導入した結果、当連結会計年度においては減額を計上する前の販売手数料、減額を計上した後の販売手数料は共に前連結会計年度に比べて減少いたしました。翌連結会計年度においても、「バリューコース」の浸透が継続し、販売手数料は当連結会計年度に比べて減少すると見込んでおります。

(c) 営業利益

当連結会計年度においては、「バリューコース」や新割引サービスの浸透に伴う無線通信サービス収入の減少が端末機器販売収入の増加を上回り、営業収益は前連結会計年度に比べて減少いたしました。一方で、端末機器原価の減少及び「バリューコース」導入に伴う販売手数料の削減等により、営業費用は営業収益以上に減少いたしました。その結果、営業利益は増加いたしました。その要因は以下の通りであります。

- ・携帯電話契約者数は増加したものの、「バリューコース」や新割引サービスの浸透に伴うARPUの減少により、携帯電話収入は減少。一方で、販売代理店への端末機器販売数は減少したものの、「バリューコース」導入により端末機器販売収入から控除される販売手数料が減少したため、端末機器販売収入は前連結会計年度に比べて増加。しかし、端末機器販売収入の増加が携帯電話収入の減少を補うには至らず、営業収益は減少

- ・営業費用は端末機器販売数の減少に伴う端末機器原価の減少及び「バリューコース」浸透に伴う販売手数料の削減等により、営業収益の減少を上回る水準で減少し、営業利益は改善

携帯電話の番号ポータビリティの導入以降、携帯電話サービスをめぐる競争環境は厳しさを増しております。当社グループは「変革とチャレンジ」の実行を通じたお客様満足度の向上、利用拡大に向けた取組み、新たな収益源の創出、コスト効率化の各分野における様々な施策の実現により、競争力強化を図っていきたくと考えております。翌連結会計年度については、以下の理由により営業収益は減少、営業利益は当連結会計年度と同水準と見込んでおります。

- ・携帯電話収入については、月額基本使用料が減額される「バリュープラン」の契約者数及び新割引サービスを利用する契約者の増加等によるARPUの減少が継続し、契約数の増加に伴う増収効果を上回り、減収が見込まれること
- ・販売代理店への端末機器販売数は減少を見込むものの、「バリューコース」に伴う販売手数料削減効果の継続により端末機器販売は増収。しかしながら、当該増収幅が携帯電話収入の減収幅を埋め合わせるまでには至らず、営業収益は減少すると見込まれること
- ・販売効率化による手数料の削減やネットワーク関連コスト及び一般経費の削減等の弛まぬ努力により、営業費用は減少。営業収益の減少幅と営業費用の減少幅がほぼ相殺する形となり、営業利益は前連結会計年度と同水準となると見込まれること

利用拡大に向けた取組みには、以下を含んでおります。

- ・お客様が安心して利用できる料金プランの設定と端末機能の向上及び様々なコンテンツ提供を通じたパケット通信利用拡大の推進
- ・スマートフォン・データ通信端末のラインナップ充実及び販売促進の強化

新たな収益源の創出には、以下を含んでおります。

- ・パーソナル化、ソーシャルサポート、融合サービスの各分野におけるサービス提供開始(iコンシェル)の契約数拡大等)
- ・モバイルの貢献度が大きい関連分野における、事業領域拡大を目的とした事業提携
- ・クレジットサービス「DCMX」の利用促進、更なる会員獲得への取組み強化
- ・国際通話・国際ローミング等の国際サービスの利用促進とアジア・太平洋地域への出資提携による成長

コスト効率化には、以下を含んでおります。

- ・基地局創設費の削減やネットワークのスリム化、回線使用料の削減
- ・一般経費の更なる削減、業務プロセスの見直し、1社化を契機にした業務効率化

(d) 営業外損益

当社グループは戦略の一環として移動通信事業に資する事業を展開する国内外の様々な企業に対して投資をしております。米国会計基準に基づき、出資比率が20%以上50%以下の場合、または投資先に対して当社グループが重要な影響力を行使し得る場合、当該投資には持分法が適用され、連結貸借対照表において「関連会社投資」として計上されます。持分法が適用された場合、当社は投資先の損益を出資比

率に応じて当社の連結損益に含めます。出資比率が20%未満の場合は、当該投資は連結貸借対照表の「市場性のある有価証券及びその他の投資」に含まれます。当社グループの経営成績はそれら投資の減損及び売却損益の影響を受ける可能性があります。過去において、当社はいくつかの「関連会社投資」について多額の減損処理を実施し、その減損額はそれぞれの会計期間における「持分法による投資損益」に計上されました。今後においても「関連会社投資」及び「市場性のある有価証券及びその他の投資」について同様の減損が発生する可能性があります。後述の「最重要な会計方針-投資の減損」を合わせてご参照下さい。また、投資の売却に際して多額の売却損益を計上する可能性があります。平成21年3月31日現在、「関連会社投資」の簿価は5,720億円、市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券の簿価は1,415億円でありました。

⑤当連結会計年度の業績

以下では当連結会計年度の業績についての分析をいたします。次の表は、当連結会計年度と前連結会計年度の事業データと連結損益及び包括利益計算書から抽出したデータならびにその内訳を表しております。

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減	増減率 (%)
	平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで		
携帯電話 契約数(千契約)	53,388	54,601	1,213	2.3
(再)「FOMA」サービス	43,949	49,040	5,091	11.6
(再)「mova」サービス	9,438	5,560	△3,878	△41.1
(再)「iモード」サービス	47,993	48,474	481	1.0
契約数シェア (%) (1) (2)	52.0	50.8	△1.2	-
総合ARPU(FOMA+mova) (円) (3)	6,360	5,710	△650	△10.2
音声ARPU (円) (4)	4,160	3,330	△830	△20.0
パケットARPU (円)	2,200	2,380	180	8.2
MOU (FOMA+mova) (分) (3) (5)	138	137	△1	△0.7
解約率 (%) (2)	0.80	0.50	△0.30	-

(1) 他社契約数については、社団法人電気通信事業者協会が発表した数値を基に算出しております。

(2) 通信モジュールサービス契約数を含めて算出しております。

(3) 通信モジュールサービス関連収入、契約数を含めずに算出しております。

(4) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

(5) MOU (Minutes Of Usage) : 1契約当たり月間平均通話時間

(単位：百万円)

	前連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	増減	増減率 (%)
営業収益：				
無線通信サービス	4,165,234	3,841,082	△324,152	△7.8
携帯電話収入	4,018,988	3,661,283	△357,705	△8.9
音声収入(6)	2,645,096	2,149,617	△495,479	△18.7
(再掲)「FOMA」サービス	2,084,263	1,877,835	△206,428	△9.9
パケット通信収入	1,373,892	1,511,666	137,774	10.0
(再掲)「FOMA」サービス	1,254,648	1,449,440	194,792	15.5
その他の収入(7)	146,246	179,799	33,553	22.9
端末機器販売	546,593	606,898	60,305	11.0
営業収益合計	4,711,827	4,447,980	△263,847	△5.6
営業費用：				
サービス原価	811,133	872,438	61,305	7.6
端末機器原価	1,150,261	827,856	△322,405	△28.0
減価償却費	776,425	804,159	27,734	3.6
販売費及び一般管理費	1,165,696	1,112,568	△53,128	△4.6
営業費用合計	3,903,515	3,617,021	△286,494	△7.3
営業利益	808,312	830,959	22,647	2.8
営業外損益(△費用)	△7,624	△50,486	△42,862	△562.2
法人税等、持分法による投資損益及び少数株主損益前利益	800,688	780,473	△20,215	△2.5
法人税等	322,955	308,400	△14,555	△4.5
持分法による投資損益及び少数株主損益前利益	477,733	472,073	△5,660	△1.2
持分法による投資損益(△損失)(税効果調整後)	13,553	△672	△14,225	-
少数株主損益(△利益)	△84	472	556	-
当期純利益	491,202	471,873	△19,329	△3.9

(6) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

(7) 「PHS収入」については、前連結会計年度の実績を「その他の収入」に組替えております。

平成21年3月31日現在、当社グループの携帯電話サービスの契約数は、5,460万契約と平成20年3月31日時点の5,339万契約から1年間で121万契約(2.3%)増加いたしました。日本国内における携帯電話サービスの契約数の成長率は市場の成熟に伴い低下傾向にあり、当社グループの携帯電話サービスの契約数の成長率も同様に低下していくと予想されます。携帯電話サービスのうち「FOMA」サービス契約数は平成20年3月31日時点の4,395万契約から平成21年3月31日現在で4,904万契約と509万契約(11.6%)増加いたしました。平成21年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は全契約数の89.8%を占めております。一方「mova」サービス契約数は「FOMA」サービスへの移行により平成15年度以降減少に転じ、平成21年3月31日現在では556万契約と平成20年3月31日時点での944万契約から1年間で388万契約(41.1%)減少しております。なお、当社は「FOMA」サービスに経営資源を集中すべく、「mova」サービスを平成24年3月31日にて終了することを決定しております。平成21年3月31日現在の契約数シェアは50.8%と平成20年3月31日時点の52.0%に比べて1.2ポイント減少いたしました。「iモード」サービス契約数は、平成21年3月31日現在で4,847万契約と平成20年3月31日時点の4,799万契約から1年間で48万契約(1.0%)増加しております。

当連結会計年度における総合ARPU(FOMA+mova)は5,710円と前連結会計年度の6,360円に比べ650円(10.2%)減少いたしました。音声ARPUは3,330円と前連結会計年度の4,160円に比べて830円(20.0%)減少いたしました。この原因としては前連結会計年度において導入した「バリュープラン」や新割引サービスの契約者数が大幅に増加していることがあげられます。一方でパケットARPUは2,380円と前連結会計年度の2,200円に比べて180円(8.2%)増加いたしました。パケットARPU増

加の原因としては「iモード」パケット定額サービスの契約者数の増加や「iチャネル」等の「iモード」利用を促進するサービスの浸透等及び平成20年6月に実施した「iモード」使用料の値上げ（月額100円増）の影響が挙げられます。MOU（FOMA+mova）は、137分となり前連結会計年度の138分から1分間（0.7%）減少いたしました。

当社グループの携帯電話契約の解約率は、当連結会計年度及び前連結会計年度でそれぞれ0.50%及び0.80%でありました。当連結会計年度の解約率は新たな販売モデルの推進やお客様満足度向上に向けた取り組みの成果を反映し、前連結会計年度より0.30ポイント低下し、過去最低水準となりました。当社グループの解約率は他事業者と比較して低いものとなっておりますが、これは競争力のある料金施策の実施、当社グループのネットワークとサービスに対する顧客の信頼など様々な要因の結果と考えております。ただし、現在の解約率の水準が継続する、または低下する保証はありません。

当連結会計年度には、「タイプSSバリュー」基本料金の値下げ、新パケット定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」及び「Biz・ホーダイ ダブル」の導入、「ドコモプレミアクラブ」会員向けサービスの拡充、新たな端末シリーズの展開、「FOMAハイスピード」エリアの拡充（人口カバー率100%達成）、エリア品質に関するお客様の声に対し、調査の担当者から連絡後、原則48時間以内に訪問・調査を行う等、お客様満足度の向上に向けた取り組みを実施いたしました。

当連結会計年度の営業収益は前連結会計年度の4兆7,118億円から、2,638億円（5.6%）減少して4兆4,480億円になりました。無線通信サービス収入は3兆8,411億円と前連結会計年度の4兆1,652億円に比べて3,242億円（7.8%）減少いたしました。無線通信サービス収入の営業収益に占める割合は86.4%と前連結会計年度の88.4%から減少いたしました。無線通信サービス収入は前連結会計年度から減少いたしました。携帯電話収入、特に音声収入の減少が主な要因であります。携帯電話収入の減少は、音声収入が前連結会計年度の2兆6,451億円から2兆1,496億円に4,955億円（18.7%）減少した一方、パケット通信収入が前連結会計年度の1兆3,739億円から1兆5,117億円に1,378億円（10.0%）増加したことによります。音声収入の減少、パケット通信収入の増加の原因についてはARPUの増減にて分析したとおりであります。携帯電話収入のうち「FOMA」サービスに係る収入は、音声収入で前連結会計年度の2兆843億円から1兆8,778億円に2,064億円（9.9%）減少する一方、パケット通信収入が前連結会計年度の1兆2,546億円から1兆4,494億円に1,948億円（15.5%）増加いたしました。「バリューコース」導入に伴う端末機器販売収入から控除する販売手数料の減少により、端末機器販売収入は前連結会計年度の5,466億円から6,069億円に603億円（11.0%）増加いたしました。

営業費用は、前連結会計年度の3兆9,035億円から3兆6,170億円へと2,865億円（7.3%）減少いたしました。この減少は主に、端末機器原価が前連結会計年度の1兆1,503億円から8,279億円へ3,224億円（28.0%）減少したこと及び「バリューコース」の普及に伴う販売手数料の減少により販売費及び一般管理費が前連結会計年度の1兆1,657億円から1兆1,126億円へ531億円（4.6%）減少したことによるものであります。サービス原価は顧客サービス関連費用の増加に伴い、前連結会計年度の8,111億円から8,724億円へ613億円（7.6%）の増加となりました。減価償却費は、平成24年3月31日の「mova」サービス終了決定に伴い「mova」関連資産の繰上償却を行った影響を受け、前連結会計年度の7,764億円から8,042億円に277億円（3.6%）増加いたしました。

営業利益率は、前連結会計年度の17.2%から18.7%へ改善いたしました。端末機器販売数の減少に伴う端末機器原価の減少と販売費及び一般管理費の減少が、この営業利益率の改善に寄与いたしました。

以上の結果、当連結会計年度の営業利益は8,310億円となり前連結会計年度の8,083億円から226億円(2.8%)増加いたしました。

営業外損益には支払利息、受取利息、市場性のある有価証券及びその他投資の実現損益、為替差損益などが含まれております。当連結会計年度は市場性のある有価証券及びその他の投資に係る一時的ではない減損処理を578億円実施した影響により505億円の営業外費用を計上いたしました。前連結会計年度は76億円の営業外費用を計上していたため、当連結会計年度の営業外費用は前年度比で429億円の増加となりました。当連結会計年度における一時的ではない減損処理には、平成21年6月にKT Freetel Co., Ltd. (以下「KTF」)とKT Corporation (以下「KT」)が合併し、KTF普通株式がKT普通株式及びKT発行の転換社債に交換されることに伴い、当社が保有するKTF株式について平成21年3月31日時点における時価評価を行い実施した263億円の減損が含まれております。

以上の結果、法人税等、持分法による投資損益及び少数株主損益前利益は7,805億円となり、前連結会計年度の8,007億円から202億円(2.5%)減少いたしました。

法人税等は当連結会計年度が3,084億円、前連結会計年度が3,230億円でした。税負担率はそれぞれ39.5%と40.3%でした。当社グループは、法人税をはじめ法人事業税、法人住民税など日本で課される種々の税金を納付していますが、これらすべてを合算した法定実効税率は当連結会計年度は40.8%、前連結会計年度は40.9%でした。日本政府は税法上の特別措置として、研究開発費総額の一定割合を税額控除する制度を導入しています。当連結会計年度、前連結会計年度における法定実効税率と税負担率の差異は主にこの税法上の特別措置によるものです。また、2009年3月期においては過去に支払った法人税等に関する利息及び課徴金の還付が行われており、税負担率を引き下げております。

持分法による投資損益(税効果調整後)は、前連結会計年度は136億円の利益でしたが当連結会計年度は7億円の損失に転じました。減少の理由はフィリピンの通信事業者Philippine Long Distance Telephone Company (以下「PLDT」)に対する取得価額の配分に伴う損益影響調整額を今期において反映させたことによります。

当社は平成18年3月及び平成19年3月から平成20年2月までにPLDTの普通株式持分を取得することにより、前連結会計年度より持分法を適用いたしました。持分法の適用にあたり、有形資産、無形資産、その他の資産及び負債の当社持分に相当する金額を認識するために取得価額の配分に関する評価を開始いたしました。当連結会計年度において、価値評価が完了したことに伴い、当初取得日からの有形資産、無形資産の減価償却費相当分が持分法による投資損益の減額として反映されております。

以上の結果、当連結会計年度の当期純利益は4,719億円となり、前連結会計年度の4,912億円から193億円(3.9%)減少いたしました。

⑥セグメント情報

(a) 概要

当社グループの事業は携帯電話事業、その他事業の2つのセグメントにより構成されております。当

社の経営陣はマネジメント・レポートの情報により各セグメントの業績を注視し、評価しております。

携帯電話事業には、携帯電話（FOMA）サービス、携帯電話（mova）サービス、パケット通信サービス、衛星電話サービス、国際サービス及び各サービスの端末機器販売などがあります。その他事業には、ホテル向け高速インターネット接続サービス・ビデオ配信サービス事業、広告事業、システム開発・販売・保守受託事業及びクレジット事業などが含まれておりますが、それらの資産と収益の規模的重要性は僅少です。

なお、PHS事業につきましては、平成20年1月をもってサービスの提供を終了しており、前連結会計年度の実績はその他事業に組替えられております。

(b) 携帯電話事業

当連結会計年度における携帯電話事業セグメントの営業収益は前連結会計年度の4兆6,471億円から2,659億円（5.7%）減少して4兆3,813億円となりました。当連結会計年度における携帯電話サービスの音声通信及びパケット通信による収益である携帯電話収入は、3兆6,613億円となり前連結会計年度の4兆190億円から3,577億円（8.9%）減少いたしました。一方、端末機器販売に係る収益については、端末販売台数は減少したものの、「バリューコース」の浸透に伴い端末機器販売に係る収益から控除される販売手数料が減少したことにより、前連結会計年度の水準から増加いたしました。携帯電話事業セグメントの営業収益が営業収益全体に占める割合は、当連結会計年度が98.5%、前連結会計年度が98.6%でありました。携帯電話事業の営業費用は前連結会計年度の3兆7,889億円から2,629億円（6.9%）減少して3兆5,260億円となりました。この結果、当連結会計年度の携帯電話事業セグメントの営業利益は前連結会計年度の8,582億円から29億円（0.3%）減少し、8,553億円となりました。携帯電話事業における収益及び費用の増減の分析については前述の「事業戦略」「営業活動の動向」「当連結会計年度の業績」を合わせてご参照下さい。

(c) その他事業

その他事業セグメントの当連結会計年度の営業収益は、前連結会計年度の647億円から20億円（3.1%）増加し667億円になりました。当連結会計年度の営業収益総額の1.5%を占めております。営業収益の増加は主に広告事業、ホテル向け高速インターネット接続サービス事業等及びクレジット事業に関連する収益の増加によるものであります。営業費用は前連結会計年度の1,146億円から235億円（20.5%）減少し911億円となりました。営業費用の減少は主にPHS事業に関わる費用の減少によるものであります。この結果、その他事業セグメントにおける当連結会計年度の営業損失は前連結会計年度の499億円から243億円に改善いたしました。

⑦会計基準の動向

平成19年12月、米国財務会計基準審議会（Financial Accounting Standards Board、以下「FASB」）は米国財務会計基準書（Statement of Financial Accounting Standards、以下「SFAS」）第141号を改訂するSFAS第141号（2007年改訂）「企業結合」（以下「SFAS第141号改訂」）を公表いたしました。SFAS第141号改訂は、企業結合における取得者は原則として取得した全ての識別可能な資産、負債及び非支配持分を取得日における公正価値にて全額を認識及び測定することを要求しております。また、交付対価及び非支配持分の公正価値の合計と取得した識別可能な純資産を比較し、交付対価及び非支配持分の公正価値の合計が上回る場合は超過額を営業権として、下回る場合は差額を取得に伴う利益として

認識及び測定することを要求しております。SFAS第141号改訂は、企業結合における取得日が平成20年12月15日以降に開始する会計年度となる企業結合に対して適用されます。SFAS第141号改訂の適用による影響は将来の企業結合の実施によるものと考えております。

平成19年12月、FASBはSFAS第160号「連結財務諸表における非支配持分—ARB第51号の修正」を公表いたしました。SFAS第160号は、連結子会社の非支配持分を親会社の資本において、親会社の資本とは独立した構成要素として表示するとともに、親会社の保有持分の変動のうち、支配に影響しない範囲のものは資本取引として会計処理を行うことを要求しております。SFAS第160号は、平成20年12月15日以降に開始する会計年度における会計期間から適用となります。SFAS第160号の適用による経営成績及び財政状態への影響は軽微であると予想しております。

平成20年4月、FASBはFASB職員意見書（FASB Staff Position、以下「FSP」） FAS 142-3「無形固定資産の耐用年数の決定」（以下「FSP 142-3」）を公表いたしました。FSP 142-3は、既に認識した無形固定資産の耐用年数の更新・延長を行う際に考慮すべき要因について、SFAS第142号「営業権及びその他の無形固定資産」を修正するとともに、耐用年数の更新・延長を予定している無形固定資産、及び契約の更新・延長に関する企業の能力・意思に関する要因について、追加の開示を要求しております。FSP 142-3は、平成20年12月16日以降に開始する会計年度における会計期間から適用となります。当社は現在、FSP 142-3の適用による経営成績及び財政状態への影響及び追加の開示を検討中であります。

平成20年12月、FASBはFSP FAS 132 (R) - 1「退職後給付制度における制度資産に関する雇用主の開示」（以下「FSP 132 (R) - 1」）を公表いたしました。FSP 132 (R) - 1は、投資方針と戦略、制度資産の主要なカテゴリー、公正価値の評価手法及び制度資産に係るリスクの集中を含む、年金資産に関する追加の開示を要求しております。FSP 132 (R) - 1は、平成21年12月16日以降に終了する会計年度から適用となります。FSP 132 (R) - 1の適用による経営成績及び財政状態への影響はありません。当社は現在、FSP 132 (R) - 1の適用に伴う追加の開示を検討しております。

平成21年4月、FASBはFSP FAS 115-2及びFAS 124-2「一時的でない減損の認識及び表示」（以下「FSP115-2及び124-2」）を公表しました。FSP 115-2及び124-2により、負債証券における一時的ではない減損についての指針は修正され、実用性が高くなるとともに、財務諸表における負債証券及び持分証券の一時的ではない減損の表示及び開示方法が変更されます。FSP 115-2及び124-2は、平成21年6月16日以降に終了する会計年度及び会計期間から適用となります。当社は現在、FSP 115-2及び124-2の適用による経営成績及び財政状態への影響を検討中であります。

⑧ 重要な会計方針

連結財務諸表の作成には、予想される将来のキャッシュ・フローや、経営者の定めた会計方針に従って財務諸表に報告される数値に影響を与える項目について、経営者が見積りを行うことが要求されます。連結財務諸表の注記3には、当社の連結財務諸表の作成に用いられる重要な会計方針が記載されております。いくつかの会計方針については、特に慎重さが求められております。なぜなら、それらの会計方針は、財務諸表に与える影響が大きく、また経営者が財務諸表を作成する際に用いられた見積り及び判断の根拠となっている条件や仮定から、実際の結果が大きく異なる可能性があるためであります。当社の経営者は会計上の見積りの選定及びその動向ならびに最重要の会計方針に関する以下の開示について、独立会計監査人ならびに当社監査役と協議を行いました。当社監査役は、取締役会及びいくつかの重要な会議に出席して意見を述べるほか、取締役による当社の業務執行を監督し、財務諸表を調査す

る法的義務を負っております。最重要な会計方針は以下のとおりであります。

(a) 有形固定資産、自社利用のソフトウェア及びその他の無形固定資産の耐用年数

当社グループの携帯電話事業で利用されている基地局、アンテナ、交換局、伝送路等の有形固定資産、自社利用のソフトウェア及びその他の無形固定資産は財務諸表上に取得価額または開発コストで計上され、見積耐用年数に渡って減価償却が行われております。当社グループは、各年度に計上すべき減価償却費を決定するために、有形固定資産、自社利用のソフトウェア及びその他の無形固定資産の耐用年数を見積っております。当連結会計年度及び前連結会計年度に計上された減価償却費の合計は、それぞれ8,042億円、7,764億円でありました。なお、当連結会計年度における減価償却費の金額には、平成24年3月31日の「mova」サービス終了決定に伴う「mova」関連資産の繰上げ償却費用等が含まれております。耐用年数は、資産が取得された時点で決定され、またその決定は、予想される使用期間、類似資産における経験、定められた法律や規則に基づくほか、予想される技術上及びその他の変化を考慮に入れております。無線通信設備の見積耐用年数は概ね8年から16年となっております。自社利用のソフトウェアの見積耐用年数は5年としております。技術上及びその他の変化が当初の予想より急速に、あるいは当初の予想とは異なった様相で発生したり、新たな法律や規制が制定されたり、予定された用途が変更された場合には、当該資産に設定された耐用年数を短縮する必要があるかもしれません。結果として、将来において減価償却費の増加や損失を認識する可能性があります。

(b) 長期性資産の減損

当社グループは、有形固定資産ならびに電気通信設備に関わるソフトウェアや自社利用のソフトウェア及び有線電気通信事業者の電気通信施設利用権といった識別可能な無形固定資産からなる供用中の長期性資産について、その帳簿価額が回復不能であることを示唆する事象や環境の変化がある場合は随時減損認識の要否に関する検討を行っております。減損のための分析は、耐用年数の分析とは別途に行われますが、それらはいくつかの類似の要因によって影響を受けます。減損の検討の契機となる事項のうち、当社グループが重要であると考えられるものには、その資産を利用する事業に関係する以下の傾向または条件が含まれます（ただし、これらの事項に限定されるわけではありません）。

- ・資産の市場価値が著しく下落していること
- ・当期の営業キャッシュ・フローが赤字となっていること
- ・競合技術や競合サービスが出現していること
- ・キャッシュ・フローの実績、または見通しが著しく下方乖離していること
- ・契約数が著しく、あるいは継続的に減少していること
- ・資産の使用方法が変更されていること
- ・その他のネガティブな業界動向あるいは経済動向

上記またはその他の事項が1つ以上存在し、または発生していることにより、特定の資産の帳簿価額が回復可能ではない恐れがあると判断した場合、当社グループは、予想される耐用年数に渡ってその資産が生み出す将来のキャッシュ・インフローとアウトフローを見積ります。当社グループの割引前の予想将来純キャッシュ・フロー合計の見積りは、過去からの状況に将来の市場状況や営業状況に関する最善の見積りを加えて行っております。割引前の予想将来純キャッシュ・フローの合計額が資産の帳簿価額を下回る場合には、資産の公正価値に基づき減損処理を行っております。こうした公正価値は、取引市場が確立している場合の市場価格、第三者による鑑定や評価、あるいは割引キャッシュ・フローに基

づきます。実際の市場の状況や当該資産が供用されている事業の状況が経営者の予測より悪い、もしくは契約数が経営者の計画を下回っているなどの理由によりキャッシュ・フローの減少を招くような場合には、従来減損を認識していなかった資産についても減損認識が必要となる可能性があります。

(c) 投資の減損

当社は国内外の他企業に対して投資を行っております。それらの投資は出資比率、投資先への影響力、上場の有無により持分法、原価法及び公正価格に基づいて会計処理を実施しております。平成21年3月31日現在における関連会社投資の簿価は5,720億円、市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券の簿価は1,415億円でありました。当該投資において価値の下落またはその起因となる事象が生じたかどうか、また生じた場合は、価値の下落が一時的かどうかの評価、判定を行う必要があります。当社は、投資の簿価が回復できない可能性を示唆する事象や環境の変化が発生したときは、常に減損の要否について検討を行っております。減損の検討の契機となる事項のうち、当社が重要であると考えられるものは、以下のとおりであります（ただし、これらの事項に限定されるわけではありません）。

- ・投資先企業株式の市場価格が、著しくあるいは継続的に下落していること
- ・投資先の当期営業キャッシュ・フローが赤字となっていること
- ・投資先の過去のキャッシュ・フローの実績が計画に比べ著しく低水準なこと
- ・投資先によって重要な減損または評価減が計上されたこと
- ・公開されている投資先関連会社株式の市場価格に著しい変化が見られること
- ・投資先関連会社の競合相手が損失を出していること
- ・その他のネガティブな業界動向あるいは経済動向

当社は投資の価値評価に際し、割引キャッシュ・フローによる評価、外部の第三者による評価、ならびに入手可能である場合は市場の時価情報を含む様々な情報を活用しております。回収可能価値の算定には、投資先企業の事業業績、財務情報、技術革新、設備投資、市場の成長及びシェア、割引率及びターミナル・バリューなどの推定値が必要になる場合があります。

投資の価値評価を実施した結果、一時的ではない、投資簿価を下回る価値の下落が認められた場合は、減損を計上しております。このような減損処理時の投資の公正価値が新たな投資簿価となっております。関連会社投資の評価損は連結損益及び包括利益計算書の「持分法による投資損失」に、市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券の評価損は「営業外損益」にそれぞれ含まれております。当連結会計年度及び前連結会計年度に実施した関連会社投資の価値評価においては、数社への投資に対して一時的ではない価値の下落に伴う減損処理を実施しておりますが、その影響は軽微であります。市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券については、当連結会計年度及び前連結会計年度において数社への投資に対して一時的ではない価値の下落に伴う減損処理を実施しており、当連結会計年度の減損計上額は578億円、前連結会計年度における当社グループの経営成績及び財政状態に与える影響は軽微であります。

当社は投資の減損実施後の簿価については公正価値に近似していると考えておりますが、投資価値評価が投資簿価を下回っている期間や、予測される回収可能価値等の条件次第では、将来追加的な減損処理が必要となる可能性があります。

(d) 繰延税金資産

当社グループは、繰越欠損金・税額控除について見込まれる将来の税効果及び貸借対照表上の資産・負債の計上額と税務上の価額との一時差異に関して法定実効税率を用いて繰延税金資産及び負債を計上いたします。繰延税金資産または負債の額を決定する際に、当社グループは欠損金等の繰越期間や、一時差異が解消した時に有効であると予想される法定実効税率を見積って用いる必要があります。また当社グループは税務上の便益の全部または一部の実現可能性が低いと判断される場合に、特定の繰延税金資産に対して評価性引当額を計上しております。評価性引当額を適切に決定する際、当社グループは予想される将来の課税所得、税額控除を請求または実現する時期を見積り、実施可能なタックス・プランニングを策定する必要があります。将来の課税所得が予想を下回った場合、もしくはタックス・プランニングを策定どおりに実施できなかった場合には、将来関連する判断がなされた会計期間において、評価性引当額を追加計上する必要が生じる可能性があります。

(e) 年金債務

当社グループは、従業員非拠出型確定給付年金制度を設けており、ほぼ全従業員を加入対象としております。また、従業員拠出型確定給付年金制度であるNTTグループの企業年金基金制度にも加入しております。

年金費用及び年金債務の数理計算にあたっては、割引率、年金資産の長期期待収益率、長期昇給率、平均残存勤務年数等の様々な判断及び見積りに基づく仮定が必要となります。その中でも割引率及び年金資産の長期期待収益率を数理計算上の重要な仮定であると考えております。

割引率については、償還期間が年金給付の満期までの見積り期間と同じ期間に利用可能な格付けの高い固定利率の負債証券の市場利子率に基づいて適正な率を採用しております。また、年金資産の長期期待収益率については、現在及び将来の年金資産のポートフォリオや、各種長期投資の過去の実績利回りの分析を基にした期待収益とリスクを考慮して決定しております。これらの仮定について、当社グループは毎年検討を行っているほか、重要な影響を及ぼすことが想定される事象または投資環境の変化が発生した場合にも見直しの検討を行っております。

平成21年3月31日及び平成20年3月31日における予測給付債務を決める際に用いられた割引率ならびに当連結会計年度及び前連結会計年度における年金資産の長期期待収益率は次のとおりであります。

	前連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
従業員非拠出型確定給付年金制度		
割引率	2.3%	2.2%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約△9%	約△17%
NTT企業年金基金制度		
割引率	2.3%	2.2%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約△5%	約△12%

当社グループの従業員非拠出型年金制度の予測給付債務は、平成21年3月31日現在で1,862億円、平成20年3月31日時点で1,822億円であります。当社グループの従業員に係る数理計算を基礎として算出されたNTT企業年金基金制度の予測給付債務は平成21年3月31日現在で835億円、平成20年3月31日

時点で783億円であります。予測給付債務は、その実績との差異及び仮定の変更により大きく変動する可能性があります。仮定と実績との差異に関しては、米国会計基準に基づき、その他包括利益累積額として認識された年金数理純損失のうち、予測給付債務もしくは年金資産の公正価値のいずれか大きい方の10%を超える額が従業員の予測平均残存勤務期間に渡って償却されます。

当社グループの従業員非拠出型年金制度及びN T T企業年金基金制度において、その他全ての仮定を一定としたままで、平成21年3月31日現在の割引率及び年金資産の長期期待収益率を変更した場合の状況を示すと次のとおりであります。

(単位：億円)

仮定の変更	予測給付債務	年金費用 (税効果考慮前)	その他の包括利益 (損失)累積額 (税効果考慮後)
従業員非拠出型確定給付年金制度			
割引率が0.5%増加/低下	△120 / 129	3 / △2	73 / △78
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	△3 / 5	—
N T T企業年金基金制度			
割引率が0.5%増加/低下	△85 / 96	0 / △0	51 / △57
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	△3 / 3	—

年金債務算定上の仮定については、連結財務諸表注記16をあわせてご参照下さい。

(f) 収益の認識

当社グループは契約事務手数料収入を繰り延べ、契約者の見積平均契約期間にわたって収益を認識する方針を採用しております。関連する直接費用も、契約事務手数料収入の額を上限として、同期間にわたって繰延償却しております。収益及びサービス原価の計上額は、契約事務手数料及び関連する直接費用、ならびに計上額算定の分母となる契約者との予想契約期間によって影響を受けます。収益及び費用の繰延を行うための契約者の予想契約期間の見積りに影響を与える要因としては、解約率、新たに導入されたまたは将来導入が予想され得る競合商品、サービス、技術等が挙げられます。現在の償却期間は、過去のトレンドの分析と当社グループの経験に基づき算定されております。当連結会計年度及び前連結会計年度において、それぞれ290億円、382億円の契約事務手数料収入及び関連する直接費用を計上いたしました。平成21年3月31日現在の繰延契約事務手数料収入は891億円となっております。

(2) 流動性及び資金の源泉

①資金需要

「(1) 営業成績」の「③事業戦略」にて述べたとおり、当社グループは平成19年11月より「バリューコース」を導入いたしました。「バリューコース」では契約者が端末機器の購入に割賦払いを選択した場合、当社グループは端末機器代金を立替えて販売代理店に支払い、立替えた端末機器代金を毎月の通話料金と合わせて割賦払いの期間にわたり、直接契約者に請求します。よって、端末機器代金の立替えがキャッシュ・フロー及び流動性に大きな影響を与える可能性があります。翌連結会計年度の資金需要として、この端末機器販売に係わる立替え払い、「FOMA」ネットワークの拡充資金及びその他新たな設備への投資資金、有利子負債及びその他の契約債務に対する支払のための資金、新規事業や企業買収、合弁事業などの事業機会に必要な資金などが挙げられます。当社グループは現時点で見込んでいる設備投資や債務返済負担などの必要額を営業活動によるキャッシュ・フロー、銀行等金融機関からの借入、債券や株式の発行による資本市場からの資金調達により確保できると考えております。世界的な金融危機により資金調達の市場環境は以前より悪化しておりますが、当社グループは安定的な業績と強固な財務体質により高い信用力を維持し、十分な調達能力を確保しているものと考えております。当社グループは、資金調達の要否について資金需要の金額と支払のタイミング、保有する現金及び現金同等物、運用資金ならびに営業活動によるキャッシュ・フロー等を総合的に検討して決定いたします。保有する現金及び現金同等物、運用資金ならびに営業活動によるキャッシュ・フローによる対応が困難な場合は、借入や債券・株式の発行による資金調達を検討いたします。設備投資などの必要額が見込みを上回った場合や将来のキャッシュ・フローが見込みを下回った場合には、債券や株式の発行等による追加的な資金調達が必要になる可能性があります。こうした資金調達については事業上受け入れ可能な条件で、あるいは適切なタイミングで、実行できるという保証はありません。

(a)設備投資

移動通信業界は一般に設備投資の極めて大きい業界であり、無線通信ネットワークの構築には多額の設備投資が必要であります。当社グループにおけるネットワーク構築のための設備投資額は、導入する設備の種類と導入の時期、ネットワーク・カバレッジの特性とカバーする地域、ある地域内の契約数及び予想トラフィックにより決まります。更に、サービス地域内の基地局の数や、基地局における無線チャンネルの数、必要な交換設備の規模によっても影響されます。また設備投資は、情報技術やインターネット関連事業用サーバーに関しても必要となります。

当連結会計年度の設備投資額は前連結会計年度と比較して減少いたしました。これは、前連結会計年度においては携帯電話の番号ポータビリティの導入に伴う競争力強化のために「FOMA」サービスエリアの拡充等に要する積極的な投資を実施したことによります。当連結会計年度は、「FOMA」の屋外基地局を平成20年3月31日より約5,800局増設し、累計で約48,500局としたほか、屋内施設数についても累計で約19,900施設のエリア化を完了いたしました。また、ネットワークのIP化などを進めることにより、ネットワーク装置の集約化、大容量化を図ると共に物品調達価格の低減に取り組み、周囲の環境や通信量などの条件を考慮し様々なタイプの装置の中から最適な装置を用いてエリア構築及び品質改善の効率化を図りました。

当連結会計年度の設備投資総額は7,376億円、前連結会計年度は7,587億円でありました。当連結会計年度において設備投資の66.4%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.5%が第二世代の「m o v a」ネットワーク構築目的に、13.6%がその他携帯電話事業目的に、18.5%が共通目的（情報システム等）に使用されております。これに対し、前連結会計年度においては設備投資の68.6%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.9%が「m o v a」ネットワーク構築目的に、11.7%がその他携帯電話事業目的に、17.8%が共通目的（情報システム等）に使用されております。

翌連結会計年度においては設備投資総額が6,900億円になり、そのうち約65.9%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、約0.7%が「m o v a」ネットワーク構築目的に、約13.0%がその他携帯電話事業目的に、約20.4%が共通目的（情報システム等）になると見込んでおります。翌連結会計年度は、「FOMA」サービスエリアの更なる品質向上、データ通信量の増加に対応した設備増強を推進すると共に、物品調達の低減、経済的な装置の導入及び設計・工事の工夫による設備投資の効率化・低コスト化に取り組みます。

現時点で当社グループは今後当面の各会計年度の設備投資は、減少傾向が継続すると考えております。これは主に「FOMA」ネットワークに関連した設備投資が前々連結会計年度に既にピークを迎え、以降減少することを見込んでいることによります。

当社グループの設備投資の水準は、様々な要因により予想とは大幅に異なる場合があります。既存の携帯電話ネットワーク拡充のための設備投資は、確実な予測が困難な契約数及びトラフィックの増加、事業上適切な条件で適切な位置に基地局を定め配置する能力、特定の地域における競争環境及びその他の要因に影響を受けます。特に「FOMA」ネットワーク拡充に必要な設備投資の内容、規模及び時期は、サービスへの需要の変動や、ネットワーク構築やサービス開始の遅れ、ネットワーク関連機材のコストの変動などにより、現在の計画とは大きく異なることがあり得ます。これらの設備投資は、「iモード」を含むモバイルマルチメディア事業及びその他データ通信事業に対する市場の需要動向ならびにこうした需要に対応するため継続的に行っている既存ネットワーク拡充の状況により影響を受けていくと考えております。

(b)長期債務及びその他の契約債務

平成21年3月31日現在、1年以内返済予定分を含む長期の有利子負債は6,392億円で、主に社債と金融機関からの借入金でありました。平成20年3月31日時点では4,768億円でありました。当連結会計年度に当社グループは設備投資ならびに社債の償還及び借入金の返済等に充当することを目的として、社債発行により2,399億円の長期資金調達を実施いたしました。前連結会計年度には長期の有利子負債による資金調達を実施していません。当連結会計年度に771億円、前連結会計年度に1,310億円の長期の有利子負債を償還いたしました。

平成21年3月31日現在、長期の有利子負債のうち、670億円（1年以内返済予定分を含む）は金融機関からの借入金であります。借入金利の加重平均が年率1.3%の固定金利による借入であり、返済期限は翌連結会計年度から平成24年度であります。また5,722億円（1年以内償還予定分を含む）は社債であり、表面利率の加重平均は1.5%、満期は平成22年度から平成30年度となります。また当社グループでは、特定の年に返済・償還額が偏らないように資金調達の条件を設定しております。

平成21年5月31日現在、当社及び当社の債務は格付会社により以下の表のとおり格付けされております。

す。これらの格付は当社が依頼して取得したものであります。ムーディーズは、平成21年5月18日に当社の長期債務格付のアウトルックを「安定的」から「ネガティブ」に変更いたしました。格付は格付会社による当社グループの債務返済能力に関する意見の表明であり、格付会社は独自の判断で格付をいつでも引き上げ、引き下げ、保留し、または取り下げることができます。また、格付は当社の株式や債務について、取得、保有または売却することを推奨するものではありません。

格付会社	格付の種類	格付	アウトルック
ムーディーズ	長期債務格付	A a 1	ネガティブ
スタンダード・アンド・プアーズ	長期発行体格付	A A	安定的
	長期無担保優先債券格付	A A	—
日本格付研究所	長期優先債務格付	A A A	安定的
格付投資情報センター	発行体格付	A A +	安定的

なお、当社の長期有利子負債の契約には、格付の変更によって償還期日が早まる等の契約条件が変更される条項を含むものではありません。

当社グループの長期有利子負債、長期有利子負債に係る支払利息、リース債務及びその他の契約債務（1年以内償還または返済予定分を含む）の今後数年間の返済金額は次のとおりであります。

(単位：百万円)

負債・債務の内訳	返済期限毎の支払金額				
	合計	1年以内	1年超-3年以内	3年超-5年以内	5年後以降
長期有利子負債					
社債	572,233	—	332,233	130,000	110,000
借入	67,000	29,000	23,000	15,000	—
長期有利子負債に係る支払利息	37,255	8,156	12,980	6,673	9,446
キャピタル・リース	7,925	3,050	3,676	1,150	49
オペレーティング・リース	21,157	2,184	3,312	2,848	12,813
その他の契約債務	157,652	151,670	5,918	64	—
合計	863,222	194,060	381,119	155,735	132,308

(注) 重要性がない契約債務については上記表の「その他の契約債務」に含めておりません。

「その他の契約債務」は、主として携帯電話ネットワーク向け有形固定資産の取得に関する契約債務や棚卸資産（主に端末機器）の取得、サービスの購入にかかわる契約債務などから構成されております。平成21年3月31日現在の有形固定資産の取得に関する契約債務は432億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は122億円、その他の契約債務は1,023億円でありました。

既存の契約債務に加えて、当社グループでは「FOMA」のネットワーク拡充などのために今後も多額の設備投資を継続していく方針であります。また、当社グループでは随時、移動通信事業を中心に新規事業分野への参入や企業買収、合併事業、出資などを行う可能性についても検討しております。現在、当社グループの財政状態に重要な影響を与えるような、訴訟及び保証等に関する偶発債務はありません。

②資金の源泉

次の表は当社グループの当連結会計年度及び前連結会計年度におけるキャッシュ・フローの概要をまとめたものであります。

(単位：百万円)

	前連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	当連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,560,140	1,173,677
投資活動によるキャッシュ・フロー	△758,849	△1,030,983
財務活動によるキャッシュ・フロー	△497,475	△182,441
現金及び現金同等物の増減額	303,843	△47,357
現金及び現金同等物の期首残高	343,062	646,905
現金及び現金同等物の期末残高	646,905	599,548

当連結会計年度の営業活動によるキャッシュ・フローは1兆1,737億円の収入で、前連結会計年度の1兆5,601億円の収入に比べ3,865億円(24.8%)減少いたしました。これは、前連結会計年度はHutchison 3G UK Holdings Limited株式の減損が税務上損金として認容されたことなどにより法人税等の支払額が2,001億円、法人税等の還付金が203億円であったのに対し、当連結会計年度は法人税等の支払額が3,838億円、法人税等の還付金が220億円となり、法人税等の支払額(純額)が前連結会計年度から1,821億円増加したこと、及び割賦債権の立替影響による売上債権が前連結会計年度から2,198億円増加したことなどによるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、固定資産の取得に7,591億円の支出、戦略的出資等に3,139億円の支出、期間3ヵ月超の資金運用に伴う長期預け金償還等の収入493億円などにより1兆310億円の支出でありました。前連結会計年度の7,588億円の支出に比べ、支出額が2,721億円(35.9%)増加いたしました。これは、出資等の長期投資による支出が3,139億円と前連結会計年度の1,243億円から増加したこと、期間3ヵ月超の資金運用に伴う長期投資の償還及び短期投資等による収入(純額)が前連結会計年度の1,489億円から当連結会計年度は493億円に減少したことなどによるものであります。当連結会計年度は、「FOMA」サービスエリアの品質向上、「FOMAハイスピード」エリアの拡大等、お客様満足度の向上及びパケット通信量の増加へ効率的に対応し、契約者の利便性を主眼に置いた設備投資を実施いたしました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、社債を発行したことによる長期借入債務の収入が2,399億円増加したものの、長期借入債務の返済に771億円の支出、配当金の支払に2,038億円の支出、自己株式の取得に1,368億円の支出をしたことなどにより1,824億円の支出でありました。前連結会計年度の4,975億円の支出に比べ、支出額が3,150億円(63.3%)減少いたしました。これは長期借入債務の収入が2,399億円増加したこと、及び自己株式の取得による支出が1,368億円と前連結会計年度の1,730億円から減少したこと、長期借入債務の返済による支出が771億円と前連結会計年度の1,310億円から減少したことなどによるものであります。

平成21年3月31日現在の現金及び現金同等物は、5,995億円となり、平成20年3月31日時点の6,469億円より474億円(7.3%)減少いたしました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヵ月超の資金運用残高は平成21年3月31日現在で24億円であり、平成20年3月31日時点においては522億円でありました。

翌連結会計年度の見通し

翌連結会計年度の資金の源泉については、割賦販売の進展により端末機器販売の立替払いに関わる立替金の回収が増加するものの、法人税等の支払額の増加、及び減価償却費など非現金支出の減少などが見込まれることから、営業活動によるキャッシュ・フローは減少する見通しであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資が6,900億円と当連結会計年度の7,376億円に比べ減少することなどにより、支出の減少が予想されております。

(3) 研究開発

当社グループの研究開発活動は、新製品や新サービスの開発、LTEの開発及び第四世代移动通信システムの研究、経済的なネットワークの実現のためのネットワークのIP化等を行っております。研究開発に関連する支出は、発生時点で当期費用として処理されております。当連結会計年度及び前連結会計年度における当社グループの研究開発費はそれぞれ1,008億円、1,000億円でありました。

(4) 市場動向に関する情報

国内移動通信市場は、携帯電話等の人口普及率の高まりやお客ニーズの多様化に加え、携帯電話の番号ポータビリティや新規事業者の参入など市場動向が変化するなか、各事業者とも端末ラインナップの充実や付加価値の高いサービスの提供、ならびに低廉な料金プランの導入、あるいは端末割賦販売制度等の販売方式の導入等を進めており、事業者間の競争が今後ますます激化すると想定されます。

翌連結会計年度の営業収益は、当連結会計年度と比較し減少、営業利益については同水準を見込んでおります。当連結会計年度の動向、及び翌連結会計年度に予想される傾向については以下の通りであります。

- ・ 人口普及率の高まりにより新規契約数の伸びが限定的であると想定されるなか、既存顧客の満足度向上を念頭においたブランドロイヤリティ向上のマーケティングを通じて解約率の低減等を図ることで、翌連結会計年度は当連結会計年度とほぼ同水準の純増数の獲得を見込んでおり、契約数は増加するものと予想しております。また、「FOMA」へのマイグレーションが進み、全契約数における「FOMA」の割合は95%程度まで高くなると見込んでおります。
- ・ 総合ARPU (FOMA+m o v a)、音声ARPU (FOMA+m o v a) については、当連結会計年度は対前連結会計年度で減少、パケットARPU (FOMA+m o v a) は増加いたしました。この傾向は翌連結会計年度も続くと考えております。その要因としては、これまでに実施した競争力強化に向けた各種割引サービスの浸透や、端末販売奨励金により値引きされていない端末の購入費用を契約者が負担する一方、月額基本料金が減額される「バリュープラン」の浸透による収入の低下の影響によるものと、パケットARPUについてはパケット定額制サービスに加入する契約数の増加や「m o v a」から「FOMA」への移行に伴う請求金額の上昇などによるものであります。

- ・ 端末機器販売収入については、当連結会計年度は販売代理店への端末機器販売数は前連結会計年度より減少いたしました。平成19年11月の「バリューコース」導入に伴い端末機器販売収入から控除される販売手数料が削減されたため販売手数料控除後では前連結会計年度に比べて増加いたしました。翌連結会計年度においても、代理店への卸売端末機器販売数は若干減少するものの、「バリューコース」の市場への浸透による端末機器販売収入から控除される販売手数料の減少効果により、販売手数料控除後では当連結会計年度に比べて増加する見込みであります。
- ・ 上記を通じて、翌連結会計年度の営業収益は、主に総合ARPUの減少が契約数の増加に伴う増収効果を上回り携帯電話収入が減じる影響により、当連結会計年度と比較し減収となる見込みであります。
- ・ 販売費及び一般管理費やネットワークコスト（通信設備使用料、減価償却費、固定資産除却費）等の営業費用については、販売施策見直し等によるコスト効率化、地域ドコモの1社化や主要子会社の再編による業務効率化、新技術の導入や設計手法の見直しによる効率的な設備構築等により、翌連結会計年度は当連結会計年度と比較して減少となる見込みであります。

以上より、翌連結会計年度の営業利益については当連結会計年度と同水準を見込んでいる一方、当期純利益は営業外費用の減少により当連結会計年度と比較して増加を見込んでおります。

なお、平成19年11月に導入した「バリューコース」においては、販売時に従来適用していた販売手数料が減少する一方、付随する「バリュープラン」による月額基本料金割引は将来にわたって適用されるため、一時的な増益に寄与する要因となります。その効果は、翌連結会計年度以降収束していく見込みであります。

市場動向に関する上記以外の情報は、本項目「第2 事業の状況 7 財政状態及び経営成績の分析」の他の箇所にも含まれております。

上記の記述には、上記記載の各要因、市場・業界の状況、及びかかる状況下での当社の業績に関する経営陣の想定や認識に基づく将来の見通しに関する記述を含んでおります。当社の実際の業績は、これらの予測と大きく異なる可能性もあり、また市場・業界の状況の変化、競争、ならびに「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」で記載の他の要因・リスク等の様々な要因・不確実性に影響される可能性があります。更に想定外の事象及び状況が、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性もあります。このため、上述の予測が正確であるという保証は不可能であり、致しかねます。